

Vorlesung I Kommunikationstheorien

Kommunikation ist in aller Munde, als eines der wichtigsten Worte im 21. Jahrhundert wird Kommunikation auf allen Ebenen als die Schlüsselkompetenz, unter anderem auch für soziale Berufe, beschrieben. Wir sollten mal darüber kommunizieren, hat er ihnen das nicht weiterkommuniziert, das werden wir nicht kommunizieren können, es gibt so genannte Sprachregelungen, wie etwas kommuniziert wird (Seminare und Coaching zur Kommunikation). Doch was ist Kommunikation: der alltägliche Handywahn in den Fußgängerzonen, die überbordenden speziellen Nachrichtenkanäle im Fernsehen, oder bezogen auf die Soziale Arbeit, das ständige Reden über Dinge, die eigentlich das Handeln erfordern und beides elementar zur Kommunikation gehört.

Im erweiterten Sinn ist Kommunikation das wechselseitige Übermitteln von Daten oder von Signalen, die einen festgelegten Bedeutungsinhalt haben, auch zwischen tierischen und pflanzlichen Lebewesen und technischen Objekten oder Systemen. Der Begriff ist eng verwandt mit dem der Interaktion, in vielen Bereichen sind diese Begriffe sogar synonym, besonders dann, wenn Wechselseitigkeit für den Kommunikationsbegriff vorausgesetzt wird.

Sender-Medium-Empfänger

Im Buch Kommunikologie rekurriert Vilem Flusser auf zwei Formen der Kommunikation, die Dialogische und Diskursive.

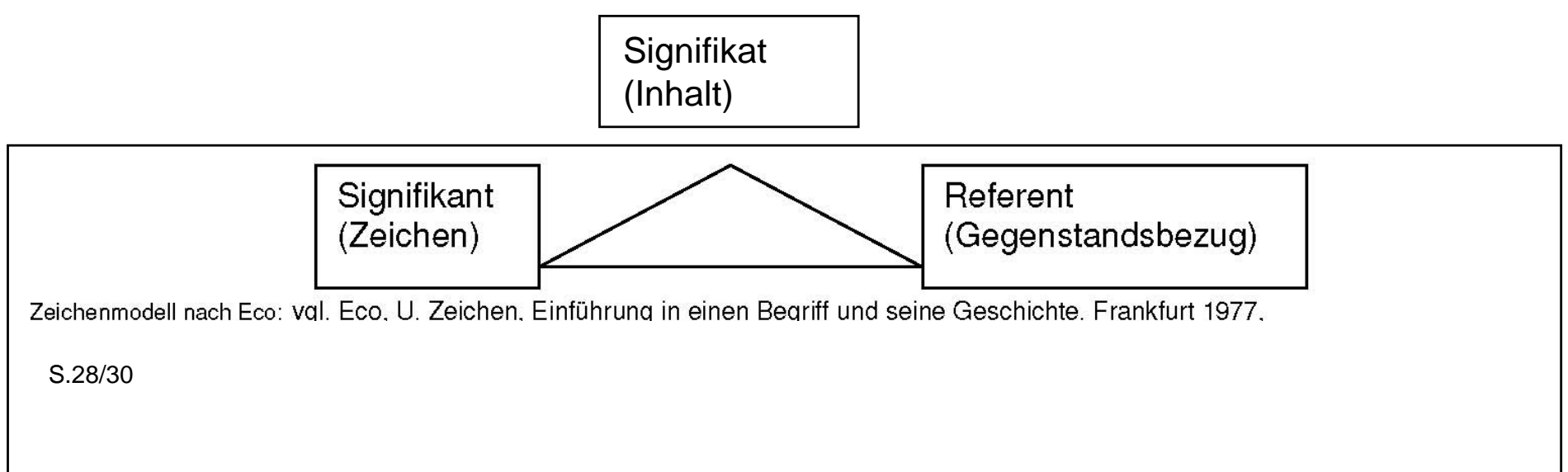
Bestehende Informationen werden ausgetauscht, daraus werden neue Informationen synthetisiert (dialogisch). Die Verteilung bestehender Informationen, nennt er diskursiv. Diskurs als Informationsaustausch, zum Dialog entstehen müssen Informationen kommunizierbar sein, die die Beteiligten durch vorheriger Diskurse angesammelt haben. Im Diskurs verteilte Informationen werden in einem vorangegangenen Dialog generiert. Dialoge als Aneinanderreihung von Diskursen können als Tauschhandel begriffen werden.

Ein einzelnes Buch kann als Diskurs gelten, das im Zusammenspiel mit anderen Büchern einen Dialog ergeben kann. Verbale Kommunikation ist quantitativ viel vorzufinden, es gelingt selten, echte Dialoge` zu führen.

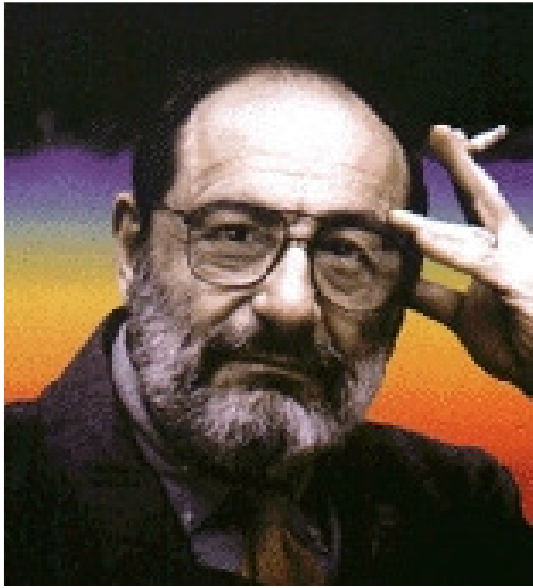
Mit dem Ziel neue Information zu gewinnen oder bestehende zu integrieren. Dies muss misslingen, da sich die Diskurse überall verteilt haben und dominieren. Flusser führt den Marktplatz als klassischem Dialogort an, der durch diskursive Medien vorbestimmt ist und die Subjekte programmiert. Im 'Cafe' hören Menschen Musik, lesen Zeitung und agieren mit zunächst diskursiven Medien. (Vgl.Flusser, Vilem: (1998): Kommunikologie. Fischer TB, Frankfurt a.M., 1998)

Nun geht es für uns um eine handhabbare Umsetzung dieses eher abstrakten Begriffs der Kommunikation. Im Folgenden stelle ich die wichtigsten Theorien zur Kommunikation vor, um einerseits die Bandbreite der Ansätze deutlich werden zu lassen und andererseits die eigene Anbindung, ihre Anbindung, zu ermöglichen.

Prinzipiell ist Kommunikation einfach zu beschreiben, basierend auf dem Zeichenmodell von Umberto Eco, sieht das einfachste Kommunikationsmodell so aus:



Dieses Medium ist in jedem Fall ein materieller 'Kanal', der durch den Sender so geformt wird, dass er in der Lage ist "Zeichen" zu transportieren.



Umberto Eco 1932 in Alessandria, Piemont italienischer Schriftsteller, Semiotiker, Philosoph, Medienwissenschaftler

Ähnlich wie der Philosoph Ernst Cassirer begründet auch Eco die kulturwissenschaftliche Forschung zeichentheoretisch: "Der Mensch, so hat man gesagt, ist ein symbolisches Wesen, und in diesem Sinne sind nicht nur die Wortsprache, sondern die Kultur insgesamt, die Riten, die Institutionen, die sozialen Beziehungen, die Bräuche usw. nichts anderes als symbolische Formen." (Eco: Einführung in die Semiotik, München 1994. S. 108) Ähnlich wie Cassirers Symboltheorie zur grundlegenden Kulturphilosophie wird, hat auch Ecos Semiotik den Anspruch, das Ganze der Kultur als Inbegriff von Kommunikationsprozessen mittels Zeichen zu beschreiben.

Umberto Eco wurde am 5. Januar 1932 in Alessandria (Piemont) geboren. Er studierte Pädagogik und Philosophie und promovierte 1954 an der Universität Turin. Anschließend arbeitete er beim Italienischen Fernsehen und war als freier Dozent für Ästhetik und visuelle Kommunikation in Turin, Mailand und Florenz tätig. "Einführung in die Semiotik" (1968) (vgl. zur Semiotik: online im internet <http://santana.uni-muenster.de/Linguistik/user/steiner/semindex/intro.html> (stand 16.12.059)

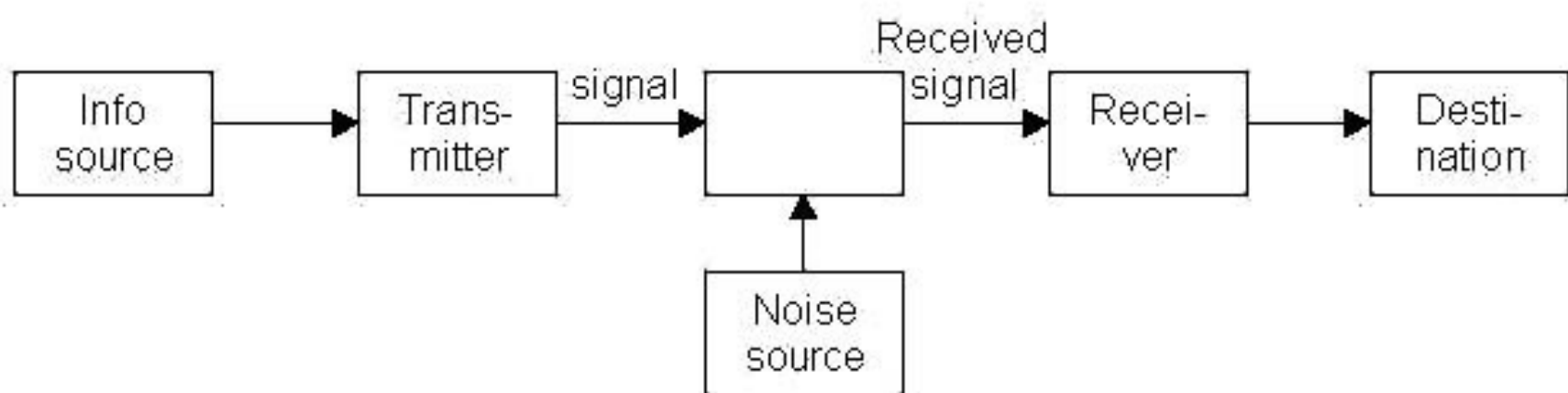
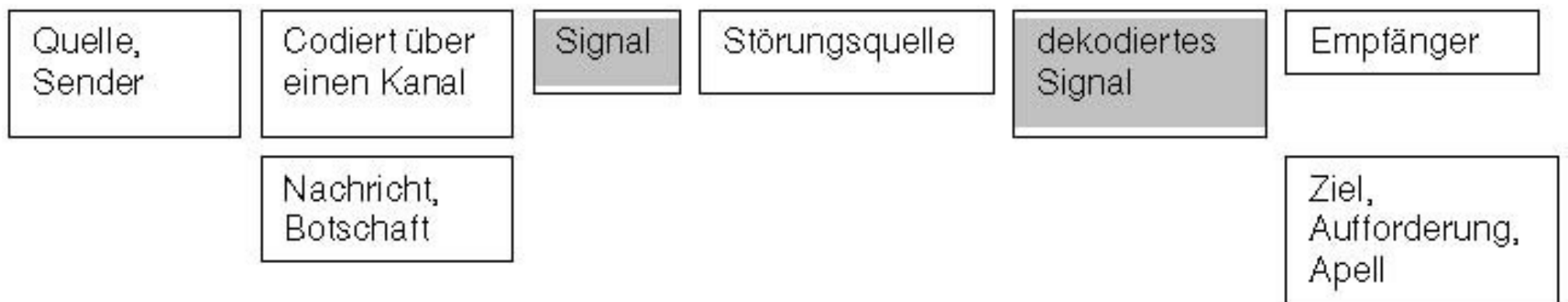
Dieses zunächst grob gestricktes Dreieraster birgt aber etliche weitere Zwischenschritte, beispielsweise die Fragen: Wie wird die Botschaft in das Medium überführt? Ist die Verständigung auch schon geglückt, wenn der Sender etwas über ein Medium weitergibt? Gibt es Störungen dieses Systems, oder genauer, wie sind die Einflussfaktoren?

Elementare Grundlage dabei ist die Sicht auf Kommunikation als Prozess, in dem sich Elemente auch verändern können.

Eines der grundlegendsten und wichtigsten Kommunikationsmodelle entstammt einer militärischen Idee der technischen Vernetzung, Sie merken hier gibt es Parallelen zur Entstehung des so genannten Internet (arpanet als militärische Erfindung,

vgl. dazu Stefan Münz in: online im internet www.stephan-muenz.de (stand 16.12.05)). Das Modell wurde von Shannon und Weaver 1949 kreiert und beinhaltet sechs Elemente, die prinzipiell eine Ausdifferenzierung des zuvor genannten Modells sind.

Kommunikation wird hier als linear ablaufender Prozess gesehen, der rund um den gemeinsamen Zeichenvorrat von Sender und Empfänger aufgebaut ist und das Signal in den Mittelpunkt stellt.



(Vgl. zum Modell: online im internet www.aisthesis.de/wbock/einleitung.html (stand 16.12.05))

Die Impulse, die übertragen werden sind der Code und das jeweilige Medium ist der Kanal (Telefon (Impulse), Fernseher (Wellen), Computerprogramm (HTML-Code, Browser)).

Warren Weaver (* 17. Juli 1894 in Reedsburg, Wisconsin; † 24. November 1978) war ein US-amerikanischer Wissenschaftler. Weaver war zusammen mit Claude Shannon Begründer der Informationstheorie. [Bearbeiten]

Werke: W. Weaver, C. E. Shannon: The Mathematical Theory of Communication. Urbana, Illinois: University of Illinois Press, 1949

Claude Elwood Shannon (* 30. April 1916 in Petoskey, Michigan; † 24. Februar 2001 in Medford, Massachusetts) war ein US-amerikanischer Mathematiker. Er gilt als Begründer der Informationstheorie.

Eine weiterer bemerkenswerter Artikel erschien 1949: Communication Theory of Secrecy Systems, in dem Shannon die formalen Grundlagen der Kryptographie (Geheimschrift und Authentizitäts und Codierungsproblematik) klärte und sie damit in den Rang einer eigenständigen Wissenschaft erhob. Shannon war vielseitig interessiert und kreativ; laut einer Anekdote sah man in der Nacht jonglierend auf einem Einrad in den Gängen herumfahren. Randprodukte seiner beruflichen Tätigkeit sind unter anderem eine Jongliermaschine, raketentriebene Frisbees, motorisierte Pogostöcke, eine Maschine zum Gedankenlesen, eine mechanische Maus ('Theseus', 1950), die sich in Labyrinthen orientieren konnte, und schon in den 1960ern ein früher Schachcomputer. Nach ihm wurde die Einheit des Informationsgehaltes einer Nachricht, das Shannon benannt.

An dieser Stelle möchte ich kurz auf die Entropiekodierung (Transformation, Weltentstehung und Codierung bedeutet: wie viele Bits sind mindestens für die Darstellung der Nachricht nötig?) hinweisen und zur Zeichentheorie überleiten.

Die Störungsquellen, die das Signal beeinflussen sind bei unserer Betrachtung besonders wichtig, da sich ihr Arbeitsfeld im Kontext solcher Kommunikationsstörungen abspielt. Der gemeinsame Zeichenvorrat zum codieren oder decodieren einer Nachricht ist dabei entscheidend.

Aufforderung: Heben Sie bitte ihren Arm! (Hier ist noch nichts gesagt über: welchen?, wie hoch?, [Hand_Arm_Schulter], welche Richtung?).

Die codierte und decodierte Nachricht gelangt zum Empfänger, wo sie auch eine entsprechende Reaktion auslöst. Ziel ist oft ein Appell irgendetwas zu tun, z.B. zu Antworten und den Prozess von neuem in entgegengesetzter Richtung in Gang zu setzen.

Diese sehr zeichentheorieorientierten Modelle wirken auf allen Ebenen, sind abstrakt und lassen sich so allgemeingültig für alle Kommunikationswege formulieren.

Ein Modell, das auf zwischenmenschliche Einflussfaktoren setzt ist das der Familientherapeutin Virginia Satir von 1975 (vgl. Satir, V. Selbstwert und Kommunikation, München 1975 (Pfeiffer)).

Hier geht es um fünf Kommunikationsmuster

1. placate, (Versöhnen),

- 2. blame (Tadeln, Beschämen),
- 3. compute (Errechnen, Abschätzen, Rationalisieren),
- 4. distract (Zerstreuen, Ablenken). (vgl. Satir, V. Selbstwert und Kommunikation, München 1975 (Pfeiffer) Bibliothek P6 40 14.

1. Der eine Gesprächspartner wirkt beschwichtigend, Er oder Sie zeigen sich hilflos, entschuldigen sich, schmeicheln sich ein etc. Man fordert nichts für sich selbst, ich komme mir wie ein nichts vor, ohne den Anderen bin ich nichts wert.

2. Die Partnerin wirkt fordernd, klagt an, versucht zu bestimmen, ohne Dich wäre alles anders (besser).

3. Die Partner sind korrekt, vernünftig, keine Gefühlsregungen, Kühle und Beziehungslosigkeit beherrschen das Bild. Dinge werden abstrahiert: offenbare Dich nicht mit Gefühlen, wähle passende Worte.

4. Es findet kaum Beziehungsförderndes statt, Worte sind belanglos und sinnleer.: Ich umschiffe alle Klippen mit flüchtenden Gedanken.

5. Das kongruente Muster

Kongruenz bedeutet nach Satir, dass die Worte genau das widerspiegeln, was Du fühlst, dass Dein Körper und Dein Gesichtsausdruck Deinen Worten entspricht und dass Dein Verhalten mit all dem übereinstimmt. Kongruenz kommt nach Satir aus der Grundhaltung:

Ich bin wertvoll (hoher Selbstwert) Andere sind wertvoll. Hinterfragt wird nur das Verhalten. Alle Menschen können reifen und wachsen. Alle Menschen können auf ihren eigenen Beinen stehen und für sich selbst sprechen und handeln. Jeder Mensch ist einmalig. Menschen sind in manchen Aspekten gleich, in anderen verschieden. Alle Menschen können kompetent und kreativ sein und können sich mitteilen und vertrauensvoll sein. Folgende Prämissen lassen sich nach Satir ableiten

Räumliche und körperliche Position sind bei Kommunikationssituationen zentral: Gesichter sind zugewandt, in gemeinsamer Augenhöhe, in Reichweite der Arme, Aufmerksamkeit ist gegeben wenn: Alle Sinne offen und voller Bewusstheit sind, Verständigung wird durch klare und verständliche Worte erreicht, die gewünschte Bedeutung wird gegenseitig verständlich gemacht. Abstraktes wird konkret und Verallgemeinerungen werden spezifisch, die Bedeutung des Inhaltes wird zu Ihnen, Dir, mir, hier, jetzt und der bestimmten Situation deutlich.

Dies bedeutet: Teilhaben lassen und teilnehmen.

Hingewiesen sei hier noch auf Techniken des so genannten NLP Neurolinguistik Programming: Neuro (die Nerven), Linguistik (Sprache) und Programmierung (zielgerichtete Anordnung von Informationsabläufen)

(vgl. zu NLP: online im internet <http://www.nlpzentrum.at/nlp.htm> (stand 16.12.05))

(Beispiel: Eine Person bekommt ein Geschenk und freut sich darüber. Die Freude wird jedoch durch eigene innere Vorbehalte beeinträchtigt, weil die beschenkte Person annimmt, dass der Schenkende an das Geschenk Erwartungen verknüpft (beispielsweise Gegenleistungen). Durch diesen inneren Widerspruch entstehen Blockierungen, die in der NLP dadurch aufgehoben werden, dass der NLP-Berater die Inhalte der inneren Bilder gemeinsam mit dem Klienten zu verändern versucht. Da er dies nicht per Anweisung sondern mit Fragen schafft, fühlt sich der Klient nach dem Gespräch ganz so als wäre er von selbst auf die Lösung gekommen, was ja auch in gewissem Sinne stimmt.) Das Ziel der Änderungs-Techniken des NLP ist die Erlangung oder Wiederherstellung von Kongruenz in bestimmten Situationen. Das Ziel der Selbststeuerungs-Techniken von NLP ist die Schaffung einer kongruenten Persönlichkeit.

Kongruente Menschen haben widerstrebende innere Teile in sich integriert: ihre Beliefs (grundlegenden Vorstellungen), ihre Strategien und ihr Verhalten sind in Übereinstimmung. Kongruenz ist eine der Satir-Kategorien im Kontrast und Gegensatz zu den vier Kategorien von inkongruenter Kommunikation.

Einen ausgewogenen Zustand beschreibt Satir sinngemäß, in dem der Mensch sich selbst anerkennt und zu seinen Stärken und Schwächen steht, alles ist original meins mit allen dazugehörenden Gefühlen. Die Träume und Ängste gehören mir und die Phantasien und Hoffnungen sind gut aufgehoben, wenn ich nur liebevoll mit mir selbst umgehe. Ein in unseren Ohren etwas idealistische und von Religiosität und empfundener Liebe geprägte Vorstellung, die hier lediglich als Idealbild angesehen werden soll und wahrscheinlich als ausgewogener Zustand nicht dauerhaft erreichbar ist.

(vgl. Satir, V. Selbstwert und Kommunikation, München 1975 (Pfeiffer) Bibliothek P6 40 14.

Eine der wichtigsten Faktoren kommunikativen Handelns ist die wechselseitige Steuerung des Handelns durch Beobachten und Reagieren. Die so genannte Interdependenz verweist auf die kommunikative Komponenten in der Interaktion zwischen Menschen. Diese Interaktion ist durch unbewusste oder Vorbewusste Erfahrungen geprägt und hängt von Lernniveaus, Verhaltensregeln und beispielsweise auch unbewussten Erwartungen zusammen.

Großen Einfluß, einige Autoren sagen den größten Einfluß hat dabei die nonverbale Ebene der Kommunikation. Unbeabsichtigte körperliche Äußerungen jenseits jeglicher Kontrolle sind beispielsweise Blickkontakte, Mimik, Gestik und Körperhaltung, Berührung (Taktilität), Distanz und Nähe. Näher ausführen werde ich dies weiter unten.

Kurz erwähnt werden soll an dieser Stelle, dass es umfangreiche Untersuchungen zur Kommunikation von Säuglingen gibt, die von Lüpke, Hans 1997 dokumentiert wurden (Das Leben beginnt mit Kommunikation-zur Kontinuität menschlicher Entwicklung; Gründler, Elisabeth 2004. Familienhandbuch, Kooperation mit dem Säugling.). Zur ersten wechselseitigen Beziehung kommt es demnach in den ersten Monaten nach der Geburt meistens mit der Mutter.

Mimik, Gesichtsausdruck, Kongruenz von Sprache und Gesicht (Mutter spricht). In einem Beitrag des SWR (7.10.2012) wird eine Untersuchung der PH-Heidelberg zu den Kommunikationsmustern von Vätern und Müttern dargestellt. Frau Prof. Dr. Ursula Hoch findet mit ihrem Team an ca. 1000 ProbandInnen heraus, dass Spannung und Spaß eher den Männern in der Kommunikation mit Kleinstkindern zugeschrieben wird, während Ordnung und Rituale eher mutterseitig verortet sind und beides wichtige Stützen zur kindlichen Ordnung in der Welt sind.

Das so genannte "Fremdeln" in den ersten 4-8 Monaten ist Ausdruck einer kommunikativen Komponente, die in nah und fern, eigen und fremd unterscheidet. (vgl. Karsten, Hartmut. 0-3 Jahre, Entwicklungspsychologische Grundlagen, Cornelsen 2007)

Kommunikation im Bedeutungsfeld der sozialen Arbeit heißt zunächst ein Austausch sprachlicher Bedeutungen, wir würden uns nicht mit der mehr oder weniger sinnlosen Aneinanderreihung von Wortfetzen und Fragmenten begnügen, obwohl dies reizvoll wäre, um Bilder zu erzeugen. Die Aufnahme von Bedeutung erfordert aber zunächst die Rezeption von Lauten, genauer die Umsetzung von Schalldruckwellen in Laute, die zu sinnvollen Zusammenhängen kombiniert werden: Stellen Sie sich vor eine in Swaheli gehaltene Vorlesung hätte zwar hier einen gewissen Erlebniswert, jedoch wahrscheinlich wenig kommunikative Elemente im Sinne eines Wissensaustauschs. (Vgl. online im internet <http://www.afriwheels.org/buja/swaindex.htm> (stand 16.12.05))

Ein vorhandenes Vorwissen und gewisse Strukturen im Kopf der jeweiligen Kommunikationspartner sind bedeutsam und bilden die Grundlage für erkenntnisfördernden Austausch.

Symbole (z.B. Rose) sind daher wichtig und können als Einheit von bedeutungstragenden Zeichen gesehen werden, während ein Zeichen, ähnlich einem Verkehrszeichen eine klar umrissene Bedeutung hat (z.B. Einbahnstraße). Spezialform dazu ist die multidimensional auslegbare Metapher, die je nach Kontext sehr divergierende Bedeutungen haben kann (Schiff). Die Metapher (griechisch μεταφορά -eigentlich die Beförderung, der Übertrag, der Transfer, von meta pherein -anderswo hintragen) ist eine rhetorische Figur, eine Verdichtung, die der Verdeutlichung und Veranschaulichung dient.

Beispiele für Metaphern sind:

Die Sonne sät ihr Licht; Rabeneltern -Eltern, die ihre Kinder vernachlässigen; jemanden in den Himmel loben -die Schmeichelei übertreiben; mein eigen Fleisch und Blut -die eigene Verwandtschaft; leeres Stroh dreschen -inhaltslos reden; Er hat sich in den Stürmen des Lebens bewährt. -Er hat sein Ziel erreicht; Eine Mauer des Schweigens empfing uns -Als wir kamen, blieben alle still, und wir spürten Ablehnung; Er baut seine Argumentation auf dem losen Sand auf- überdehnte Begriffe; Der FBC reitet auf einer Erfolgswelle -Der FBC ist erfolgreich und hat im Moment Glück; Die blauen Berge des Todes; Einen Krieg entfesseln - die menschliche Scheu, die einen Krieg verhindern könnte, außer Kraft setzen, moralische Einwände gegen den Krieg überwinden; Auf den Hund kommen -in Armut geraten; Die Firma ist eine große Familie -Die Mitarbeiter halten zusammen; In der Firma (in der Stadt) herrscht ein lockeres (ein entspanntes) Klima -Das allgemeine Empfinden und Verhalten der Menschen dort ist locker (entspannt). Locker -man empfindet keinen Zwang; Vom Hundertsten ins Tausendste kommen -Zu immer neuen Fragen und Antworten vordringen, auf immer neue Einzelheiten eingehen; Jemandem nicht das Wasser reichen können -An Fähigkeiten, Leistungen nicht annähernd heranreichen; Der Apfel fällt nicht weit von Stamm -Jemand ist seinem Vater, seiner Mutter, oder auch beiden ähnlich; Die Kaderschmiede,-aus Kader, Bildungseinrichtung für zukünftige Machteliten; Das Recht mit Füßen treten. -Das Recht nicht beachten. Eine Blechschlange bewegt sich durch die Straßen

(vgl. dazu: online im internet <http://www.uni-essen.de/literaturwissenschaft-aktiv/Vorlesungen/poetik/metapher.htm> (stand 16.12.05))

Diese einzelnen gesendeten Bedeutungsträger werden in einen Bedeutungskontext eingeordnet, der von jeder Person unterschiedlich sein kann, das heißt die Bedeutung wird nicht einfach auf eine andere Person übertragen, sondern trifft auf eine völlig eigene Konstruktion im Gehirn. Dort wird das Gemeinte wieder mehr oder minder vom ausgesendeten Original abweichend re-konstruiert. Konstruktionen unseres Gehirns laufen oft selbsttätig und automatisiert ab, ohne uns bewusst zu sein.

Entlang dieses konstruktivistischen Denkmodells, das nur gestreift werden soll, wird auch klar, wenn ein bestimmter Bedeutungskontext im Gehirn der Zuhörer nicht existiert, wird eine steuerbare und Wissen vermittelnde Kommunikation schwierig (Beispiel Dadaistischer Text:

Die wasserprobe (Max Ernst) Hierbei wird die Faust geballt Daß der frosch zu boden knallt Hier die magd die motten putzt Daß der wind die dämpfe stutzt

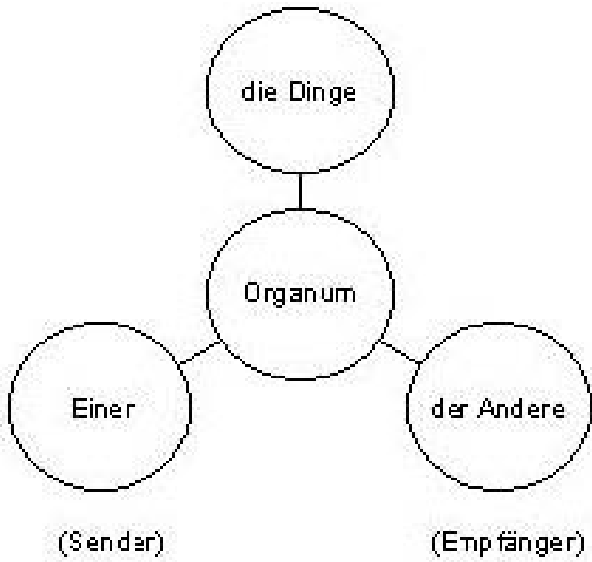
Hierbei wird ein dampf verschluckt Daß der greise bammel zuckt Daß der warmen fische ei Knall und fall ins einerlei). (vgl. <http://www.peak.org/~dadaist/Deutsch/Graphiken/>)

Die gleiche Bedeutung entsteht nur, wenn der Bedeutungskontext ähnlich ist, dann findet eine ungefähre Bedeutungsgleichheit statt. Unsere Wahrnehmung ist aber unbewusst so ausgelegt, dass dieser Vorgang nicht aktiv wahrgenommen wird und somit nicht beeinflussbar ist. Wir gelangen so zu der Auffassung, der Sender würde dies direkt aussenden. In diesem Zusammenhang ist das kommunizieren entlang eines Fensters zum jeweils Anderen zu betrachten. Zum konstruktivistischen Denkmodell, auf das Sie anderenorts noch stoßen werden verweise ich auf: Roth, Gerhard 2002, Warum sind lernen und Lehren so schwierig?

(Vgl. dazu Glasersfeld, Ernst. Konstruktion der Wirklichkeit auszugsweise in: Kursbuch Medienkultur, die maßgeblichen Theorien von Brecht bis Baudrillard (p.Claus e.al. Hrsg). Stuttgart 1999, S.348ff. Bibliothek: M13 155,2)

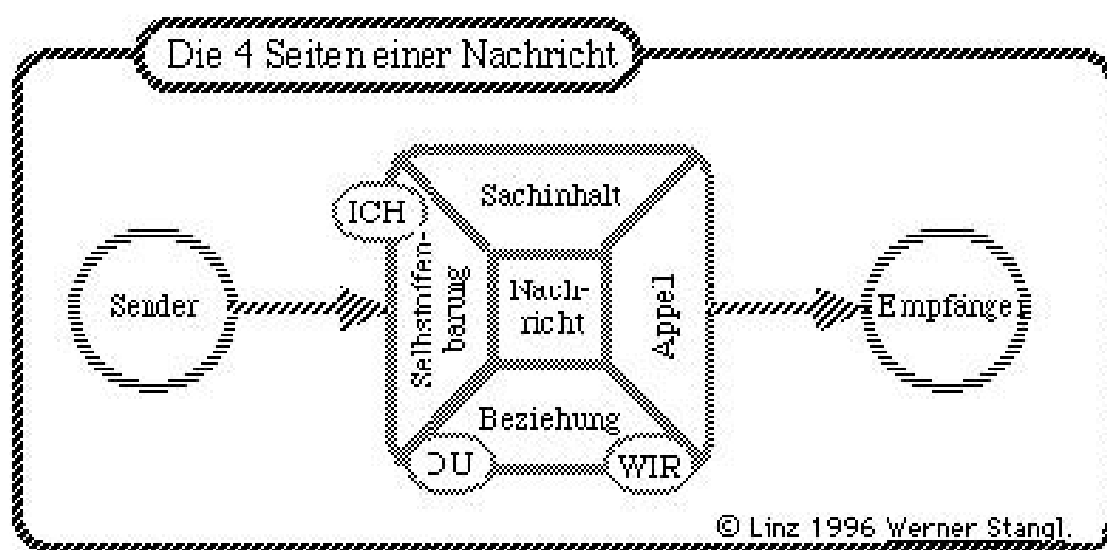
Eine Veranschaulichung dieses Sachverhaltes leisten die diversen Nachrichtenmodelle, wie das bereits Gesehene Shannon u. Weaver-Modell und im speziellen hier das Organonmodell von Karl Bühler.

(vgl. Bühler, K. Sprachtheorie, 1934) vgl. dazu die Übersicht in: online im internet <http://culturitalia.uibk.ac.at/hispanoteca/Lexikon%20der%20Linguistik/o/organon.htm> (stand 16.12.05)



Das Organum ist also ein Produkt aus den drei Einflussfaktoren, die wie eigene Planeten gesehen werden können und ein organisches Ganzes als Gebilde erzeugen.

Die weitgehende Übereinstimmung von Nachrichten, die gesendet und empfangen werden ist in der Regel anzunehmen. Absicht und Resultat werden in mancher Kommunikation auch einer Prüfung unterzogen, wenn Sie wissen, was ich meine. Haben Sie das verstanden? Eine recht sinnlose Frage, da noch nichts über den Inhalt des zu Verstehenden ausgetauscht worden ist.



(vgl. online im internet <http://www.stangl-taller.at/ARBEITSBLAETTER/KOMMUNIKATION/Komm4Seiten.shtml> (stand 16.12.05))

Das Modell der vier Seiten einer Nachricht von Friedemann Schulz von Thun ist geeignet die verschiedenen Inhalte einer Nachricht zwischen Empfänger und Sender auseinanderzuhalten.

1. Der Sachinhalt Der Zustand von bestimmten Dingen wird übermittelt, die Sachinformation ist ein wichtiger Teil einer Nachricht, aber nicht immer der Entscheidende.
2. Die Selbstoffenbarung Was gibt der Sender über sich selbst preis, bin ich in Eile, ängstlich, ärgerlich, welche Fähigkeiten, Befindlichkeiten habe ich gerade, wie spreche ich (Akzent etc.) Versuche ich mich selber anders darzustellen, als ich bin.
3. Der Beziehungsaspekt wie stehen die beiden Gesprächspartner zueinander, in Alltagshandlungen ist dieser Aspekt untergeordnet. In Ausnahmesituationen spielt er dagegen eine größere Rolle (Konflikte, Interessengegensätze, Hilfeersuchen und Hilfe zulassen etc.). Der Beziehungsaspekt kann den Inhalt spezifisch beeinflussen. Die empfangene Beziehungsbotschaft kann den Sachinhalt überdecken, "Jetzt fahr

doch nicht so schnell "Fährst Du oder ich". Ablehnung gegen den Beziehungsinhalt. Oder ein für Sie ganz alltäglicher Vorgang. Die Schülerrolle wird zugewiesen, man hält Sie für informationsbedürftig, Sie akzeptieren das zwar für diesen Moment, finden die Sache richtig, aber die Art schulmeisterlich. Die Folge davon wird sein, dass Sie den Sachinhalt verändert wahrnehmen, geradezu auf Fehler warten, ungeduldig werden. Der gleiche Käse hat Löcher, oder eben Substanz, je nachdem, was Sie sehen mögen. Die Beziehungsnachricht wird nicht wie im Aspekt der Selbstoffenbarung rezipiert, sondern trifft auf eine vorgeprägte Person mit dem was der Sender vom Empfänger hält (Du-Botschaft). (Ein Beispiel: Eröffnung einer Vorlesung an der TU Berlin: Liebe Studierende und andere Nichtwissende). Und dem wie der Sender die Beziehung sieht, beispielsweise hierarchisch oder dominierend oder unterwürfig geprägt etc. (Wir-Botschaft). Beispiel: Sie werden das schon machen, wissen Sie zu Beginn müssen wir ein bisschen strenger sein, damit die Schlechten wissen wo es lang geht, Sie gehören aber nicht zu denen.

4. Apell Beim Empfänger soll etwas veranlasst werden, es soll also auf die Person in ihrem Handeln Einfluss genommen werden, dies ist nicht immer der Fall, aber häufig so. Diese weitreichendste Form der Beeinflussung ist die Manipulation. Einseitige Sachinformation, Beispiel: "Also in meinem Aufsatz hatte ich das ja ausführlich und umfassend beschrieben. Botschaft: „da brauchen Sie gar nichts mehr anderes zu lesen."

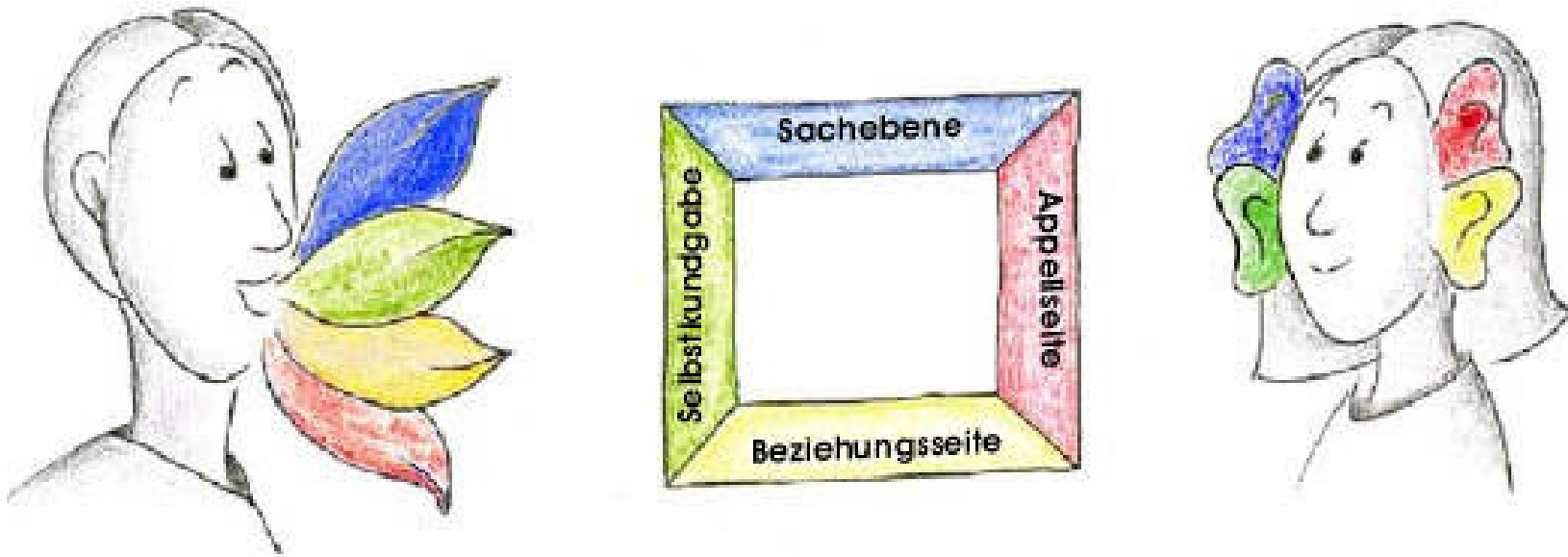
Einen weiteren Selbstoffenbahrungsanteil findet man in der Erzeugung von Hilfsbereitschaft, dies ist vor allem in sozialen Kontexten vermehrt anzutreffen.
„ Ich finde, Du solltest Dir helfen lassen“

Auf der Beziehungsebene ist das Verteilen von Komplimenten beliebt und die leichte devote Art der Begegnung, um andere bei Laune zu halten beispielsweise.

“Sie sind ein sechser im Lotto, mit Ihnen klappt die Arbeit ja immer“

Besser: „Die Letzte Stunde hat mir sehr gut gefallen, weil die Zusammenarbeit gut war.“

Der Apell wird je nach Kontext anders deutbar und vom Beziehungsaspekt beeinflusst. Z.B.: "Ich möchte, dass Du Das tust".



Tauchen in diesem beschriebenen System nach Schulz von Thun - in einer modifizierten Grafik veranschaulicht - Störungen, Missverständnisse oder Konflikte auf, so ist eine genaue Analyse der Kommunikationssituation gewinnbringend. Das Schaubild ist gut geeignet eine metakommunikative Ebene einzunehmen, d.h. eine über die Kommunikation redende Ebene anhand der einzelnen Aspekte nachzuvollziehen und sich wiederholende Muster zu erkennen, Schwachstellen aufzuzeigen und für beide auch eine gemeinsame Folie zu haben.

Weiteres zu Kommunikationsmodellen bei: online im internet <http://www.schulz-von-thun.de/mod.html> (stand 16.12.05)) Im Modell sieht man auch, dass das Gleichgewicht der vier Seiten ideal wäre und dass es für Partner vorteilhaft wäre, wenn der Sender nur mit einem zentralen Aspekt spricht (nur mit einer Zunge), aber Andere unter Beobachtung aller Aspekte zu hören.

Ein Dialog in einer Straßenbahn. Zwei Personen sitzen auf nebeneinander liegenden Plätzen, Person A am Fensterplatz, Person B am Gang.

1. Dialog:

Person A: "Entschuldigen Sie, steigen Sie aus?" Person B: "Nein!, einen Moment." B steht auf, lässt A durch. Person B erkennt (fast unabhängig davon, was oder wie Person A fragt), dass A aussteigen will und handelt adäquat. Die Frage kann auch nur als Geste gestellt sein. In jedem Fall erkennen die betroffenen Personen die Bedeutung des Sprechaktes.

2. Dialog

Person A: "Entschuldigen Sie, steigen Sie aus?" Person B: "Ja, wir haben aber noch etwas Zeit!" Beide bleiben noch einen Augenblick sitzen und stehen in der Nähe der Haltestelle auf. Weil es weniger Zeit beansprucht, wenn beide zusammen aussteigen, können beide noch etwas sitzen bleiben, sofern A nichts dagegen hat.

3. Dialog:

Person A: "Entschuldigen Sie, steigen Sie aus?" Person B: "Nein!" (bleibt sitzen) Diese Form zeigt das Verständnis als Antwort auf eine ja/nein-Frage. Person B handelt (unter den angegebenen Bedingungen) ausgesprochen inadäquat und unhöflich, obwohl es eine wahre Antwort ist.

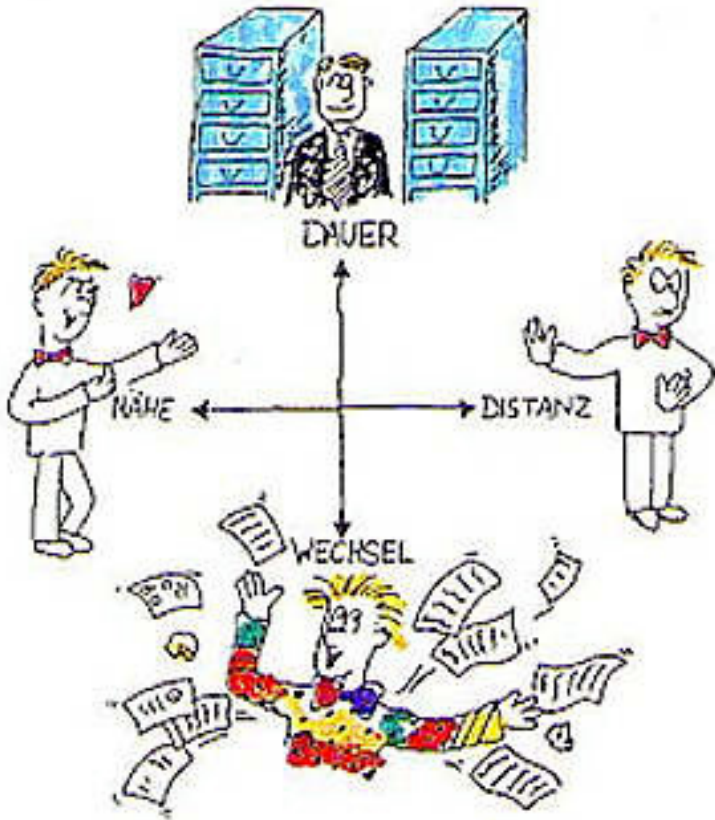
Das Thomann-Riemann Modell zeigt eine weitere Bedingung von Kommunikation, die das Schulz von Thun-Modell der vier Seiten auf die innere Kommunikation bezieht.

(vgl. online im internet <http://www.schulz-von-thun.de/mod.html> (stand 16.12.05)) Das Wertequadrat von Riemann-Thomann-zeigt eine dynamische Balance zwischen zwei extremen Zuständen und die Balance dazwischen, um die Zustände zu erreichen, die Zufriedenheit auslösen.

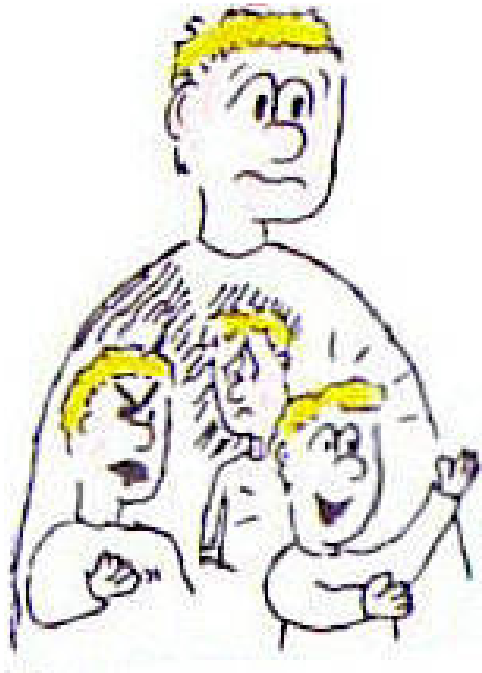
Nach Riemann (1975) und Thomann (1988) lassen sich vier verschiedene menschliche Grundausrichtungen beobachten: das Bedürfnis nach Nähe (z.B. zwischenmenschlicher Kontakt, Harmonie, Geborgenheit), nach Distanz (z.B. Unabhängigkeit, Ruhe, Individualität), nach Dauer (z.B. Ordnung, Regelmäßigkeiten, Kontrolle) nach Wechsel (z.B. Abwechslung, Spontaneität, Kreativität).

Bedürfnisse (Motivationen) Werte und "Lebensphilosophien" sind je nach Ausrichtung in diesem Quadrat dominierend und beeinflussen das zwischenmenschliche Verhalten. Krisen und Problembewältigung ist ebenfalls davon geprägt. Je nach persönlicher Ausgangslage pendelt die Richtung der Persönlichkeitsentwicklung für verschiedene Menschen unterschiedlich aus. Die Vorteile eines Menschen sind die Nachteile des anderen, Was eine Person eventuell zu viel hat, hat die Andere zu wenig.

vgl.: online im internet <http://www.schulz-von-thun.de/mod-riemthom.html> (Stand: 28.09.2005)



Literatur: Schulz von Thun: Miteinander reden 3. Das "Innere Team" und situationsgerechte Kommunikation. 1998. S. 262 -272 Thomann: Klärungshilfe 1. Handbuch für Therapeuten, Gesprächshelfer und Moderatoren in schwierigen Gesprächen. 1988. S. 146-174 Thomann: Klärungshilfe 2. Konflikte im Beruf. 1998. S. 219-240 Stahl: Dynamik in Gruppen, 2002. S. 219-246

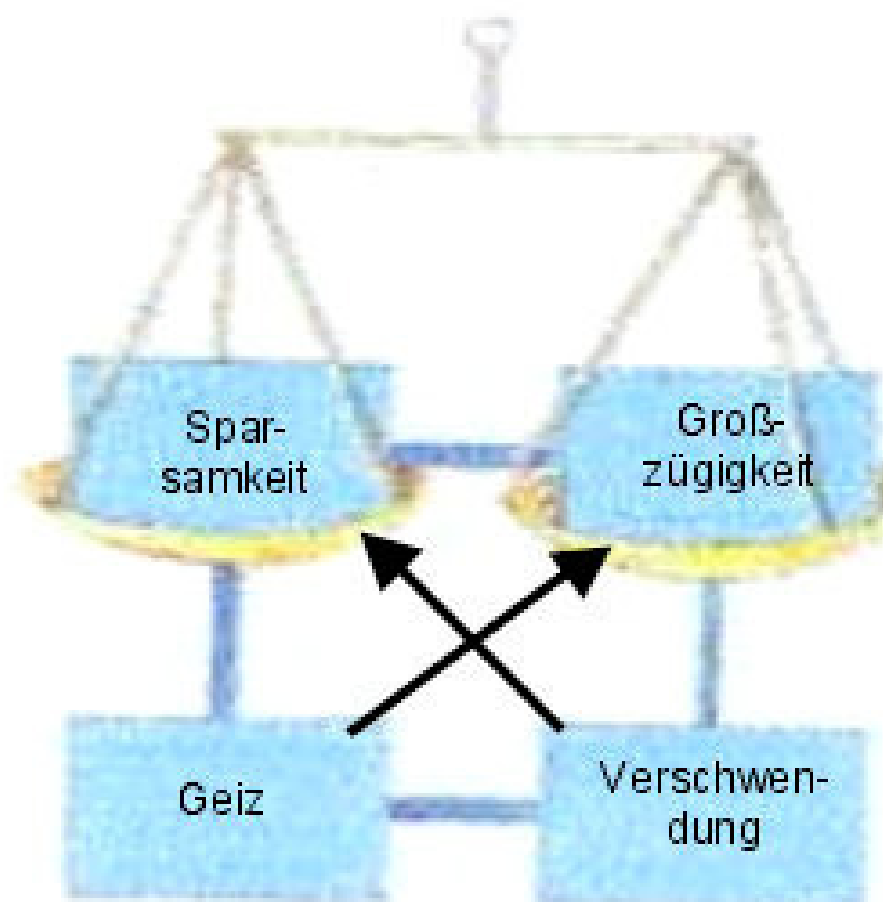


Das Gegeneinander von kontroversen Meinungen ist nicht nur bei zwei Gesprächspartnern zu finden, sondern kann auch innerhalb einer Person, die berühmten zwei Seelen in meiner Brust sind Ausdruck dessen. Mein Kopf sagt nein, mein Bauch sagt aber ich sollte es tun, dies beleuchtet ebenfalls das gleiche Ereignisfeld der internen Kommunikation des inneren Teams.

Schulz von Thun drückt es so aus: Obwohl ein zerstrittener Haufen in mir überaus lästig und quälend sein und bis zur Verhaltenslähmung führen kann, handelt es sich dennoch nicht um eine seelische Störung, sondern um eine ganz normale menschliche und letztlich auch wünschenswerte "innere Pluralität". Wenn es nämlich gelingt, aus dem zerstrittenen Haufen ein Inneres Team zu machen, dann können innere Synergieeffekte dazu führen, dass ich der Welt mit vereinten Kräften begegne und dass mein Verhalten angemessener ausfällt, als wenn nur eine Stimme ihre Weisheit beitragen und allein das Sagen gehabt hätte.

Als Kommunikationsertrag bedeutet das, das innere Team möglichst ausgewogen zu Wort kommen zu lassen und sich gegenseitig stärken zu lassen, um miteinander im Austausch die Kommunikation nach außen zu tragen.

Literatur: Schulz von Thun: Miteinander reden 3. Das "Innere Team" und situationsgerechte Kommunikation. 1998 Schulz von Thun/Ruppel/Stratmann: Miteinander reden. Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. 2000 S. 45-51 vgl.: online im internet <http://www.schulz-von-thun.de/mod-innteam.html> (Stand 28.09.2005)



Das "Werte-und Entwicklungsquadrat" (Helwig 1967, Schulz von Thun 1989) basiert auf einer philosophischen Vorstellung in der Tugendhaftigkeit die rechte Mitte bezeichnet (vgl. Aristoteles und die nikomachische Ethik in der Aristoteles die Sittlichkeit Tugendhaftigkeit thematisiert und auf den Staatsbürger bezieht (Tuigendlehre als). Es geht hier um die ausgehaltene Spannung und dem jeweiligen Gegenwert der ins extrem geführten Tugend. Sparsamkeit beispielsweise ist ohne Großzügigkeit reiner Geiz und Sparsamkeit hilft dem zu Großzügigen nicht in der Verschwendung zu enden.

Dieses von Helwig stammende Wertequadrat hat Schulz von Thun für die Belange der zwischenmenschlichen Kommunikation und die Persönlichkeitsentwicklung ausgebaut und mit dem Entwicklungsgedanken verbunden. Wertvorstellungen und persönliche Maßstäbe können in dynamischer Balance gehalten werden und so zu einem konstruktiven Ganzen beizutragen.

Vgl. Schulz von Thun: Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung.

1989. S. 38-55 Schulz von Thun/Ruppel/Stratmann: Miteinander reden für

Führungskräfte. 2000. S. 52-59 Helwig, P.: Charakterologie. Freiburg im Breisgau 1976

vgl.: online im internet <http://www.schulz-von-thun.de/mod-wertquad.html> (Stand 28.09.2005)

Zum Gruppenverhalten: Ihr alltägliches Zusammentreffen mit Menschen unterschiedlicher Herkunft ist sehr davon geprägt welche Motive sie haben dies oder jenes zu tun, welche Absichten hinter Handlungen stecken, wo die versteckten Potentiale (neudeutsch Ressourcen) liegen. Eine der Person adäquate Einstellung und Haltung, eine Einstellung auf ihr Verhalten ist wichtig für ihre Arbeit, aber auch für ihre Arbeit in Gruppen. Im Folgenden möchte ich in gebotener Kürze diese gruppensdynamischen Prozesse beleuchten.

Die Wahrnehmung des Einzelnen in der Gruppe ist Ausgangspunkt und leitet inhaltlich über zur wahrnehmungspsychologischen Betrachtung in der nächsten Sitzung. Ich berufe mich im Folgenden auf das Johari-Fenster, einer Namensschöpfung nach den amerikanischen Sozialpsychologen Joseph Luft und Harry Ingham, University of California, es macht klar, dass "Selbstwahrnehmung" und "Fremdwahrnehmung" sich nicht entsprechen.

Luft, J. & Ingham, H. (1955). The Johari Window, a graphic model for interpersonal relations. Western Training Laboratory in Group Development, August 1955; University of California at Los Angeles, Extension Office. Luft, Joseph (1971). Einführung in die Gruppendynamik. Stuttgart: Klett

Dieses Modell fußt auf der Identitätsbildung als Balanceakt zwischen dem was uns in unserer Eigenheit ausmacht und dem was wir in der Gruppe als Anforderung an eine so genannte Rolle erfüllen, ob müssen oder können sei dahingestellt.

Die vier Bereiche des Johari-Quadrates nehmen Bezug auf die Persönlichkeit als Ganzes und zeigen Kommunikationsmöglichkeiten mit Anderen auf :

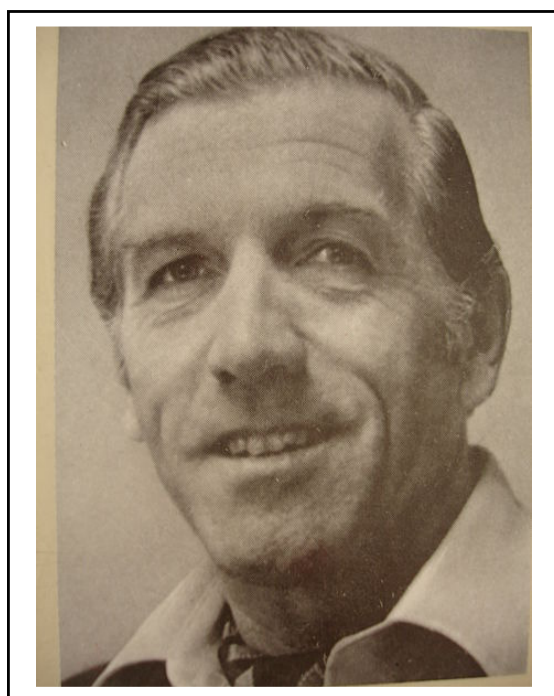
- Im Bereich A ist der Teil unseres Verhaltens definiert, der uns selbst und den anderen Mitgliedern der Gruppe bekannt ist, also eine gemeinsame Basis, oder anders ausgedrückt einen gemeinsamen Zeichenvorrat hat. Das Handeln hat dort eher freie Züge und die Beeinträchtigungen (Ängste, Vorbehalte) sind gering. Hier sind wir »öffentliche Person«.
-
- Bereich B, wird mit dem »Blinden Fleck« charakterisiert, damit ist unser Verhaltensanteil gemeint, den wir selbst wenig, die anderen Mitglieder der Gruppe dagegen recht deutlich wahrnehmen. Unbedachten, spontane und unbewussten Gewohnheiten und Verhaltensweisen gehören dazu, Vorurteile, Zu- und Abneigungen. Unsere KommunikationspartnerInnen wissen darüber mehr als wir.
-
- Im Bereich C herrscht sozusagen Geheimhaltungsstufe 1, der Bereich unseres Denkens und Handelns, den wir vor anderen bewusst verbergen hüten wir wie ein Schatz. hier sind die »heimlichen Wünsche«, die »empfindlichen Stellen«, die Verletzungen und Ängste zuhause, hier sind wir »private Person«. In der Kommunikation miteinander wird dieser Bereich durch Vertrauen und Sicherheit zu anderen deutlich kleiner und abgrenzbarer.
-
- Bereich D symbolisiert das uns nicht Bewusste, das verschüttete Inventar, das weder uns noch anderen im Allgemeinen nicht unmittelbar zugänglich ist. Hier ist das Einsatzgebiet psychologischer bzw. psychotherapeutischer Methoden, die genutzt werden um Zugänge zu finden (z. B. in der Tiefenpsychologie).

Verhalten		mir selbst	
		bekannt	unbekannt
den andern	bekannt	A "öffentliche Person"	C "Mein blinder Fleck"
	unbekannt	B Privatperson	D unbekanntes

Vor dem Hintergrund dieses Modells wird klar, dass schwierige Konstellationen in Gruppenbildungsprozessen daran ablesbar sind. Ist die Kommunikation untereinander vertrauensvoll, dann kann der Bereich des »Vermeidens und Verbergens« (Bereich C) kleiner werden. Andere werden dann ermutigt sein, mehr über den Bereich des blinden Flecks preiszugeben. Dann steigen auch die Chancen, in der Kommunikation mit den anderen Gruppenmitgliedern mehr über seinen eigenen »Blinden Fleck« (Bereich B) zu erfahren. Erfährt man mehr über diese beiden Bereiche, dann hat dies Auswirkungen auf den Bereich des «freien Handelns» (Bereich A). Optionen des Handelns werden damit größer. Besonderen Rang hat das feedback, das die Bereiche B und D betrifft und hier besonders den Bereich des blinden Flecks berührt und deutlich verkleinern kann.

Bezogen auf Gruppen bedeutet das: In Bereich A sind die Motivation und Verhaltensformen verortet, die anderen zeigen, Dies ist eine Gruppe die öffentlich sich so zeigt. In Bereich B sind Abgrenzungen von Zugehörigen und Außenstehenden verortbar, also die Verhaltensweisen, die deutlich eine Gruppenzugehörigkeit zeigen In Bereich C sind die Interna beheimatet, aus Sicherheits- und/oder politischen Gründen soll hier nichts nach außen dringen. Ist die Gruppe hermetisch und/oder homogen, tratscht auch keiner so schnell etwas aus, wird der jeweilige blinde Fleck thematisiert. Bereich D ist verborgen und ist eventuell erst nach Beendigung eines Projekts oder nach dem Erreichen eines gesteckten Ziels sichtbar.

vgl. <http://iundg.cs.uni-dortmund.de/lehre/projektgruppen/pg327/ergebnisse/thesenpapiere/projektmanagement/Gruppendynamik/Gruppendynamik.html> (01-03-07) <http://sozialarbeitspsychologie.de/sw5.htm> (01-04-02) Steinert, Carsten (o.J.). Feedback als Führungsinstrument. WWW: <http://www.personalseite.de/aufsatz/steinert3.htm> (02-10-06)



Paul Watzlawick (* 25. Juli 1921 in Villach, Kärnten; † 31. März 2007 in Palo Alto, Kalifornien) war ein österreichischer Kommunikationswissenschaftler,

Kommen wir zu einem „wahren Klassiker“ der Kommunikationstheorien, die so genannten Axiome Watzlawick in Zusammenarbeit mit Beavin und Jackson. Axiom im ursprünglichen Wortsinn bedeutet, dass auf einer noch zu beweisenden Grundannahme eine Theorie aufgebaut ist, nach heutigem Kenntnisstand kann man unter noch näher zu spezifizierenden Einschränkungen von Regeln der Kommunikation sprechen. Diese elementare Grundlage habe ich an dieser Stelle des Vortrags verortet, weil hier noch einmal sämtlich bereits erörterten Theorien und Gebiete gestreift werden.

Watzlawick, unter dessen Namen diese Regeln bekannt sind, untersuchte mit Mitarbeitern die Kommunikationsstrukturen und Störungen schizophrener Menschen. (Vgl. Watzlawick, P./Beavin, J.H./Jackson, D.: Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. Bern 1972) vgl. dazu online im internet <http://www.uni-koeln.de/phil-fak/paedsem/psych/medien/lehrertraining/nlp/watzlawickaxiome.html> (stand 16.12.05)

Axiom 1 Man kann nicht nicht kommunizieren, Watzlawick ist hier vor dem Hintergrund auch nonverbaler Äußerungen zu verstehen und meint damit: Dass Schweigen auch Mitteilungsscharakter hat, auch die Verweigerung der Kommunikation ist ausdeutbar und berichtet über Dinge.

Axiom 2 "Du hast eine vier minus geschrieben" sagt jemand zu Ihnen und lächelt dabei, es sagt Ihnen, dass Sie gerade angeflunkert werden. Der Beziehungsaspekt der Nachricht ist für Sie dominanter, als der Inhaltsaspekt. Beziehungs- und Inhaltsebene (bitte vergegenwärtigen Sie sich das Quadrat von Schul von Thun mit den vier Seiten einer Nachricht) werden von uns ständig geprüft und in Kongruenz gesetzt, divergiert beides zweifeln wir, passt beides zusammen ist die Sicherheit der Aussage gegeben.

Axiom 3 Die Interpunktion von Ereignisfolgen. Sie nörgelt, er zieht sich zurück, weil er sich zurückzieht nörgelt sie, er zieht sich weiter zurück, weil sie nur nörgelt usw. Diese von Watzlawick als Interpunktion benannte Kommunikationsregel ist nicht auflösbar, da keiner genau benennen kann wer angefangen hat, die jeweiligen Zäsuren lassen sich als Interpunktion bezeichnen.

Axiom 4 Eine weitere Unterscheidung macht Watzlawick in digitale und analoge Kommunikation und versteht darunter eine am Logos orientierte Sprache, die Sätze, Worte und Buchstaben genau zuordnet und Informationen vermittelt. Die analoge Kommunikation dagegen meint im watzlawickschen Kontext die Beziehung zu den Dingen und zwischen den Dingen untereinander. Metaphern und symbolbeladene Worte sind hier gemeint, die über das reine Ablesen von sinnvollen" Sätzen hinausgeht. Die Beziehung zu den Objekten ist auf einer bildhaften Ebene zu verstehen.

Axiom 5 „Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind entweder symmetrisch oder komplementär.“

Kommunikationspartner agieren entweder auf Gleichheit oder auf Unterschiedlichkeit. In komplementären Beziehungen ergänzen sich unterschiedliche Verhaltensweisen und bestimmen den Interaktionsprozess. Beziehungsgrundlage ist die Unterschiedlichkeit der Partner. Unterschiedlichkeit kann sich in einer Unterordnung ausdrücken, einer/eine hat die Oberhand über den anderen/andere. Eine symmetrische Beziehungsform zeichnet sich dadurch aus, dass die Partner sich bemühen, Ungleichheiten untereinander zu minimieren (Streben nach Gleichheit).

Die Transformation der Inhalte in beide Übertragungsmöglichkeiten ist die Schwierigkeit und bedarf der Übung.

Die Kritik an Watzlawicks Axiomen soll nicht unerwähnt bleiben. Watzlawick setzt nach Bettina Girgensohn-Marchand das Verhalten mit Wahrnehmung gleich und der Schluss, Verhalten bedeute immer Kommunikation ist für die Autorin zu vage. Dies ist m.E. eine sehr eingeschränkte Sicht, da Verhalten wahrgenommen wird und der Kommunikationsaspekt vom Empfänger her beurteilt werden muss, der ja auch Verhalten als Kommunikation verstehen kann.

"Man kann nicht nicht kommunizieren" dieser sehr plakative und gut nachvollziehbare Satz ist zumindest dahingehend zu präzisieren, das Wahrgenommenes Verhalten,

d.h. eine aktive Leistung des potentiellen Empfängers, zur Kommunikation gezählt werden sollten. Eine reine auf Verständigung, im watzlawickschen Sinne digital, ausgelegte sachinhaltliche Kommunikation ohne konnotative Aspekte ist schwer vorstellbar. So ist mit vielen Worten eine zusätzliche Bedeutung verknüpft, die über das rein digitale, um im Bild zu bleiben hinausgeht. (Beispiel Handywerbung: Du Schatz ich bekomme ein Kind ... Er: ist gut klick aufgelegt).

Nonverbale Kommunikation

Zu vermuten ist, dass Menschen, bevor Sie die Sprache hatten, mit Hilfe von Gesten und Mimik kommunizierten, das was wir auch heute noch gerne im Urlaub in uns fremden Ländern tun. Zeitlich eingeordnet sind Frühformen der Sprache seit ca. 11000 vor unserer Zeitrechnung nachweisbar, zur Information Jericho die erste große Stadt mit ca. 2000 Einwohnern entstand um 9000 v. Christi Geburt.

Der Körper und mit ihm die Gesten und Gesichtsausdrücke sprechen bis heute entscheidend mit. Körpersprache kann so durchdringend werden, dass Worte es oft schwer haben sich durchzusetzen. Körpersprache ist nur unzureichend bewusst steuerbar und das bedeutet für uns nicht nur Nachteile, die Vorteile liegen in der Ablesbarkeit von Befindlichkeiten jenseits der Worte und auf einem Gebiet, für das Worte erst noch gefunden werden müssen. Nonverbale Kommunikationsanteile sind

"

unmittelbarer, unzensurierter und unverfälschter. Das Wissen darüber geht einerseits in die Richtung des besseren Verständnisses Anderer und andererseits in die Richtung der eigenen Verhaltensänderung mit dem Ziel bestimmte Handlungen zu vermeiden und oder zu ändern.

Aus der langen Forschungsgeschichte der Körpersprache soll hier Johann Caspar Lavater, ein Pfarrer aus Zürich erwähnt sein, er schrieb 1775 die "Physiognomischen Fragmente zur Beförderung der Menschenkenntnis und Menschenliebe" und leitete das wissenschaftliche Interesse auf die Gesichtsausdrücke, die die moralische Qualität des Gegenüber zum Ausdruck bringen sollten. Neben der so genannten Ausdruckskunde als Fach an Hochschulen im 19. Jahrhundert, ist die Beschäftigung mit Emotionen in Gesichtern bis heute Thema in therapeutischen und beratenden Kontexten. Eine eins zu eins Übersetzung ist jedoch insofern unmöglich, als dass Sie anhand einer fotografierten Emotion keine treffgenaue Beschreibung der jeweiligen Emotion liefern können.

Samy Molcho hat mit seinem Buch Körpersprache (vgl. Molcho, Sammy. Körpersprache. München 2003) sehr schlüssig und eindrücklich den besonderen Gehalt in Gesten und Mimik gewürdigt und aufgezeigt. Daraus resultiert beispielsweise der Rat, dass Sie nicht mit verschränkten Armen vor potentiell Zuhörende treten sollten, Lächeln und Zähne zeigen gibt diffuse Signale, eine Beratungssituation hinter Gelsenkirchener Barockschreibtisch auf erhöhtem Chefsessel ist weniger kommunikationsfördernd, als in einer seitlich angeordneten Sitzordnung. Sie kennen Samy Molcho evtl. aus der Bewertung des Fernsehduells Merkel/Schröder, wo er bei Sabine Christiansen die Redner analysierte und kräftig daneben lag, um es salopp auszudrücken. Er verglich die Handgesten miteinander und zog die beiden Gehirnhälften hinzu. Die Logos orientierte Linke ist mit dem rechten Arm/Hand assoziiert und analog die rechte Gehirnhälfte (intuitiv orientiert) mit dem linken Arm. Wenn also nur eine Hand präferiert wird bedeutet es für Molcho starke Intuition oder starke Rationalität. Erstens ist die Hirnhälften (Hemisphärentheorie) wesentlich komplexer und bereits von der Vorstellung des neuronalen Netzwerks abgelöst und zweitens sind bei ca. 9% der Bevölkerung die Gehirnhälften vertauscht. Also auch hier gilt: hüten Sie sich bitte vor zu schnellen Urteilen, die evtl. eine Sicht auf die Person verfestigen und ich schließe mit Elias Canetti.

Es gibt keine größere Illusion als die Meinung, Sprache sei ein Mittel der Kommunikation zwischen Menschen. Elias Canetti (vgl. Canetti E. online im Internet: http://www.onlinekunst.de/julizwei/Elias_Canetti.htm)

Prof. Dr. Reinhard Lohmiller

Literaturliste Kommunikationstheorien:

- Bandler, Richard; Grinder, John; Reframing
Neurolinguistisches Programmieren u.d. Transformation von Bedeutung. 2010 Junfermann
- Bayer, Johanna (1998). Haarige Gesten.
- Benjamin Lee Whorf: Sprache - Denken - Wirklichkeit. Reinbek 1984
- Bourdieu, Pierre. Die feinen Unterschiede : Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft / Pierre Bourdieu. Übers. von Bernd Schwibs und Achim Russer. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1996.
- Christiane Grosser: Kommunikationsform und Informationsvermittlung. Wiesbaden 1988
- Colin Cherry: Kommunikationsforschung - eine neue Wissenschaft. Frankfurt 1967
- Das Auge des Betrachters : Beiträge zum Konstruktivismus ;
- David Crowley/David Mitchell (eds.): Communication Theory Today. Stanford, CA 1994
- Die erfundene Wirklichkeit : wie wissen wir, was wir zu wissen glauben? ; Beiträge zum Konstruktivismus / hrsg. und kommentiert von Paul Watzlawick. [Übers. aus dem Engl.: Irmtraut Frese .Übers. aus dem Franz.: Hans Horst Henschen]. München ; Zürich : Piper, 1995.
- Edmund Leach: Kultur und Kommunikation. Frankfurt 1978
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1968). Zur Ethologie des menschlichen Grußverhaltens. Zeitschrift für Tierpsychologie 25, S. 727 - 744.
- Eco, Umberto: Zeichen. Einführung in einen Begriff und seine Geschichte. Frankfurt 1977
- Festschrift für Heinz von Foerster / Paul Watzlawick ; Peter Krieg (Hrsg. München ; Zürich : Piper, 1991.
- Fiske, John (1987). Introduction to Communication Studies. London: Methuen.
- Frey, Siegfried (1984). Die nonverbale Kommunikation. Stuttgart.
- Friedemann Schulz von Thun: Miteinander reden: Störungen und Klärungen. Reinbek 1981 und 1990 (2 Bände)
- Georg Meggle: Grundbegriffe der Kommunikation. Berlin/New York 1981
- Gerd Vowe: Information und Kommunikation. Opladen 1984
- Gerold Ungeheuer: Kommunikationstheoretische Schriften I: Sprechen, Mitteilen, Verstehen. Aachen 1987
- Girgensohn-Marchand, Bettina (1996). Der Mythos Watzlawick und die Folgen. Eine Streitschrift gegen systemisches und konstruktivistisches Denken in pädagogischen Zusammenhängen. Weinheim: Beltz
- Glaserfeld, Ernst von. Radikaler Konstruktivismus : Ideen, Ergebnisse, Probleme / Ernst von Glaserfeld. Übers. von Wolfram K. Köck. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1997.
- Goodman, Nelson. Sprachen der Kunst : Entwurf einer Symboltheorie / Nelson Goodman, Nelson. Weisen der Welterzeugung / Nelson Goodman. Übers. von Max Looser. Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1995.
- Goodman. Übers. von Bernd Philippi. Frankfurt am Main Suhrkamp, 1997.
- Gregory Bateson. Ökologie des Geistes. Frankfurt 1985
- Habermas, Jürgen. Theorie des kommunikativen Handelns / Jürgen Habermas. Frankfurt am Main : Suhrkamp.
- Helwig, P.: Charakterologie. Freiburg im Breisgau 1976
- Interaktion. Menschliche Probleme und Familientherapie. Paul Watzlawick /John H. Weakland (Hrsg.): München 1977
- John Lyons: Semantik. 2 Bde. München 1980 und 1983
- Jürgen Trabandt: Zeichen des Menschen. Elemente der Semiotik. Frankfurt 1989
- Karl Bühler. Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache, Stuttgart/New York 1982
- Klaus Merten: Kommunikation - Eine Begriffs- und Prozessanalyse, Opladen 1977
- Klaus R. Scherer/ Harald G. Walbott (Hrsg.): Nonverbale Kommunikation. Weinheim/ Basel 1979
- Kognition und Gesellschaft / hrsg. von Siegfried J. Schmidt. Frankfurt am Main : Suhrkamp, [1994].
- Kommunikationstheorien. Ein Textbuch zur Einführung. Roland Burkart/Walter Hömberg (Hrsg.): Wien 1992
- Luft, J. & Ingham, H. (1955). The Johari Window, a graphic model for interpersonal relations. Western Training Laboratory in Group Development, August 1955; University of California at Los Angeles, Extension Office.
- Luft, Joseph (1971). Einführung in die Gruppendynamik. Stuttgart: Klett
- Luhmann, Niklas. Die Realität der Massenmedien / Niklas Luhmann. Opladen : Westdt. Verl., 1999.

- Mehrabian, Albert (1972). Nonverbal Communication. Chicago.
- Molcho, Samy (1988). Körpersprache als Dialog: Mosaik-Verlag.
- Moore, Monica M. & Butler, Diana L. (1989). Predictive Aspects of Nonverbal Courtship Behaviour in Women. *Semiotica*, 76 (3-4)
- Romhardt, Kai (1998). Die Organisation aus der Wissensperspektive - Möglichkeiten und Grenzen der Intervention. Wiesbaden: Gabler
- Rosenberg, Marshall B.; Gewaltfreie Kommunikation. 2009 Junfermann
- Roth, Gerhard (2002). Warum sind Lehren und Lernen so schwierig?
- Sammet, Jürgen. Kommunikationstheorie und Pädagogik: Studien zur Systematik "Kommunikativer Pädagogik" Würzburg 2004
- Satir, Virginia (1975). Selbstwert und Kommunikation. München: Pfeiffer.
- Schulz von Thun/Ruppel/Stratmann: Miteinander reden für Führungskräfte. 2000.
- Schulz von Thun: Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. 1989.
- Seong-Jae Kim: Mode und Gegenmode. Sozialwissenschaftliche Ansätze zu einer Kommunikationstheorie der Öffentlichkeit. Frankfurt 1993
- Stephen Ullmann: Semantik. Eine Einführung in die Bedeutungslehre. Frankfurt 1973
- Vilém Flusser: Die Revolution der Bilder. Mannheim 1995
- von Lüpke, Hans (1997). Das Leben beginnt mit Kommunikation - zur Kontinuität menschlicher Entwicklung. Wege zum Menschen
- Watzlawick, Paul. Wie wirklich ist die Wirklichkeit? : Wahn, Täuschung, Verstehen / Paul Watzlawick. - Unveränd. Taschenbuchausg.. München ; Zürich : Piper, 1996.
- Watzlawick, Paul/Janet H. Beavin/Don D. Jackson: Menschliche Kommunikation. Stuttgart/ Wien 1969
- Willi Ölmüller/Ruth Dölle-Ölmüller/Volker Steenblock: Diskurs: Sprache. Paderborn 1991
- Winfried B. Lerg: Das Gespräch. Theorie und Praxis der unvermittelten Kommunikation. Düsseldorf 1970
- Cerwinka, Gabriele, Gabriele Schranz: Die Macht der versteckten Signale. Wortwahl, Körpersprache, Emotionen
- Pollmer, Udo, Andrea Fock, Ulrike Gonder, Karin Haug: Liebe geht durch die Nase. Was unser Verhalten beeinflusst und lenkt.

 online im internet:

<http://sozialarbeitspsychologie.de/nonvkom.htm>

<http://www.magic-point.net/fingerzeig/grundlagen-deutsch/kommunikation/koerperspr/koerperspr.html>

[http://www.stangl-](http://www.stangl-taller.at/ARBEITSBLAETTER/KOMMUNIKATION/KommunikationPhilosophie.shtml)

[taller.at/ARBEITSBLAETTER/KOMMUNIKATION/KommunikationPhilosophie.shtml](http://www.stangl-taller.at/ARBEITSBLAETTER/KOMMUNIKATION/KommunikationPhilosophie.shtml)

http://www.teachsam.de/deutsch/d_lingu/pragm/pragm_nonvkom_txt_2.htm

<http://www.uni-koblenz.de/~odsssf/semnar/wahlmodule2003/unterlagen/b07/b07.4.pdf>

<http://www.quarks.de/haare/0203.htm>