

# Klausur 22 12

Malte Schaffeld

November 27, 2022

## Contents

<b>1</b>	<b>12 Kommunikationssperren von Thomas Gordon</b>	<b>1</b>
1.1	Die Sperren . . . . .	1
1.2	Bedeutung . . . . .	2
<b>2</b>	<b>Körperliche Signale deuten</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>5 Axiome von Paul Watzlawick</b>	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>4 Schabel-Ohren-Modell</b>	<b>3</b>
<b>5</b>	<b>Eisbergmodell</b>	<b>4</b>
5.1	Zusammenfassung . . . . .	4

## 1 12 Kommunikationssperren von Thomas Gordon

### 1.1 Die Sperren

1. befehlen, anleiten und kommandieren “Mach deine Hausaufgaben. Hol mir ein Bier.”
2. warnen, drohen, ermahnen “Wenn du das machst gibt es Probleme.”
3. zureden, moralisieren, predigen “Sie dürfen nicht nur an sich selbst denken. In dieser Firma halten wir zusammen.”
4. beraten, Vorschläge machen, Lösungen geben “mir geht es nicht gut.”  
-“Geh zum Arzt.”

5. Vorhaltungen machen, belehren “ich habe so viel zu tun.” - “Ach so schlimm ist das doch überhaupt nicht. Ich habe damals auch alles Hinbekommen.”
6. verurteilen, kritisieren, widersprechen, beschuldigen “mir geht es nicht gut.” - “Du verdirbst uns den ganzen Abend.”
7. loben, zustimmen “ich habe keine Zeit dafür.” - “Aber sie sind mein Bester Mann für den Job”
8. beschimpfen, lächerlich machen, beschämen “mir geht es nicht gut.” - “Stell dich nicht so an”
9. interpretieren, analysieren, diagnostizieren “Anja hat keine Zeit mehr für mich” - “Du bist doch nur Neidisch weil sie einen Freund hat.”
10. beruhigen, bemitleiden, trösten “Ich bin so traurig, mein Hund ist tot.” - “Na komm, er war doch schon so alt. Wie wäre es wenn wir morgen einen neuen Hund kaufen?”
11. forschen, fragen, verhören “Es ist schwer Arbeit und Kinder unter einen Hut zu bringen.” - “Warum Arbeitest du überhaupt so schnell schon wieder?”
12. zurückziehen, ablenken, ausweichen “Wir müssen reden.” - “ Ich muss erstmal was Essen, wir können da ein anderes Mal drüber reden.

## **1.2 Bedeutung**

- diese Gesprächselemente bergen das Risiko sich negativ auf ein Gespräch auszuwirken, besonders wenn das Gespräch unter Stress stattfindet.
- können den Gesprächspartner in Defensive treiben, oder zum schweigen veranlassen.

## **2 Körperliche Signale deuten**

## **3 5 Axiome von Paul Watzlawick**

1. Man kann nicht nicht kommunizieren sobald sich Menschen gegenseitig wahrnehmen, kommunizieren sie.
2. Jede Kommunikation hat einen Inhalts und einen Beziehungsaspekt

- (a) Inhalt: was wird Inhaltlich mitgeteilt
- (b) Beziehung: Wie soll die Nachricht verstanden werden? Ausdruck durch Gestik Mimik Tonfall und auch das Verhältnis der Gesprächspartner

Kommunikation funktioniert nur dann erfolgreich wenn Inhalt und Beziehung getrennt gesehen und die Beziehungsebene so aufgenommen wird, wie sie vom Sender angedacht war.

3. Kommunikation ist Ursache und Wirkung Kommunikationspartner reagieren fortlaufend auf einander, Kommunikation ist Kreisförmig
4. Kommunikation ist analog und digital
  - (a) digital: verbal sachlich objektive Wörter und Sätze, die sich auf bestimmte Sachverhalte beziehen. Vermitteln Informationen und lassen keinen Spielraum für Interpretationen
  - (b) analog: nonverbal gestik, mimik, beziehungen... hiermit können zB Informationen zwischen den Zeilen vermittelt werden.

Im Idealfall sollten sich die beiden Ebenen nicht widersprechen.

5. Kommunikation ist Symmetrisch und Komplementär
  - (a) symmetrisch Gespräch auf Augenhöhe, Gesprächspartner wollen Gleichheit bestehen lassen, oder zu ihr zurückzukehren
  - (b) komplementär oft gibt es Über und Untergeordnete Gesprächsteilnehmer

## 4 4 Schabel-Ohren-Modell

Modell nach Friedmann Schulz von Thun.

- Vier Ebenen auf denen etwas verstanden werden kann.
  - Die Nachricht besteht aus den Vier Teilaspekten
  - Die nachricht kann von Sender und Empfänger unterschiedlich gemeint oder verstanden werden.
1. Sachebene: Sachinformationen
  2. Beziehungsebene: Wie stehen die beiden Seiten zu einander?

3. Selbstkundgabe: Offen oder indirekt sagt der Sprecher etwas über sich aus.
4. Appellebene: Welche Wirkung wird erwünscht?

## 5 Eisbergmodell

### 5.1 Zusammenfassung

Das Eisbergmodell beschreibt die Ansichten von Sigmund Freud zur Kommunikation. Nur ein kleiner Teil der Kommunikation findet komplett bewusst statt. Dies ist im Modell der sichtbare Teil des Eisbergs (20%). Der deutlich größere Teil spielt sich im Modell unterhalb der Wasseroberfläche ab. Hier werden alle unbewussten Aspekte der Kommunikation Zusammengefasst (Beziehungsebene 80%).

Sachebene	Sachinformationen	bewusste Kommunikation verbale Botschaft 20%
Beziehungsebene	Werte, Gefühle, Wünsche Einstellungen, frühere Erlebnisse Status, Ängste, Beurteilungen, Vorurteile	unbewusste nonverbale Botschaft 80%