

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWIK)

Es gibt 5 Grundregeln (pragmatische Axiome), die die menschliche Kommunikation erklären und ihre Paradoxie zeigen:

1. Man kann nicht nicht kommunizieren
2. Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt
3. Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung (Interpunktion v. Ereignisfolgen)
4. Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten
5. Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär

## 1. Man kann nicht nicht kommunizieren

"Man kann nicht nicht kommunizieren, denn jede Kommunikation [(nicht nur mit Worten)] ist Verhalten und genauso wie man sich nicht nicht verhalten kann, kann man nicht nicht kommunizieren."

Ein Beispiel wäre eine Frau im Wartezimmer eines Arztes, die nur auf den Boden starrt. Zunächst könnte man annehmen, sie würde nicht kommunizieren. Dennoch tut sie es, indem sie den anderen Wartenden nonverbal ( ohne Worte) mitteilt, dass sie keinerlei Kontakt möchte.

Wenn jemand nicht kommunizieren möchte und „gestört“ wird, könnte folgende Situation beispielhaft sein:

Ein Flugpassagier (A) nimmt Kontakt zu seinem Nachbarn (B) auf, indem er ihm z.B. eine Frage stellt. Nun hat (B) mehrere Möglichkeiten zu reagieren.

1. Er kann das Gespräch abweisen
2. Er kann sich dem Gespräch stellen, es also annehmen
3. Er kann das, was (A) gesagt hat, entwerten
4. Er kann sich eine Ausrede einfallen lassen, nicht darüber reden zu wollen bzw. sich schlafend stellen (-> Symptombildung) etc.

Es ist für (B) nicht einfach sich dieser Situation zu entziehen. Trotzdem können (A) und (B) nicht nicht kommunizieren.

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWIK)

## 2. Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt

"Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, derart, dass letzterer den ersten bestimmt und daher eine Metakommunikation ist".



Die vier Seiten ( Aspekte ) einer Nachricht –  
ein psychologisches Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation  
( nach Schultz v. Thun - : <http://www.schulz-von-thun.de/mod-komquad.html> )

Der Inhaltsaspekt übernimmt die Aufgabe Informationen zu vermitteln. Der Beziehungsaspekt gibt Aufschluss darüber, wie die Beziehung aufgefasst wird.

Es lassen sich also 2 Regeln festhalten:

- Information braucht Metainformation
- Metainformation dominiert die Information

Bezüglich der Übertragung auf die Kommunikationssituation lässt sich sagen, dass es keine rein informative Kommunikation gibt und dass jede Äußerung eine Beziehungsaussage, wie z.B. Neid, Wohlwollen etc. enthält. Ein Beispiel dafür ist die Frage: "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 also als Kompliment verstanden)
- Verwerfung (die Aussage wird fallen gelassen, da sie als negativ empfunden wurde)
- Entwertung (der Sprecher und seine Aussage werden entwertet)

Ein Beispiel einer komplexeren Situation wäre, wenn eine Person (P) "gezwungen" wird ihre eigene Wahrnehmung zu bezweifeln. Dies könnte passieren, wenn in einer Gruppe ein Film gezeigt wird, zu dem hinterher Fragen gestellt werden. Sämtliche Mitglieder dieser Gruppen bis auf (P) wurde vorher eingeweiht, es handle sich um ein Experiment und es wurde ihnen eine falsche Antwort vorgegeben. Wenn nun alle die falsche Antwort gegeben haben, fängt (P) an an seiner Wahrnehmung zu zweifeln, da (P) scheinbar der einzige ist, der die "richtige" Lösung weiß, er aber davon ausgeht, dass sich die Gruppe nicht irrt. Dann entsteht eine Konfusion zwischen **Inhalts- und Beziehungsaspekt**

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWIK)

## 3. Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung (Interpunktion v. Ereignisfolgen)

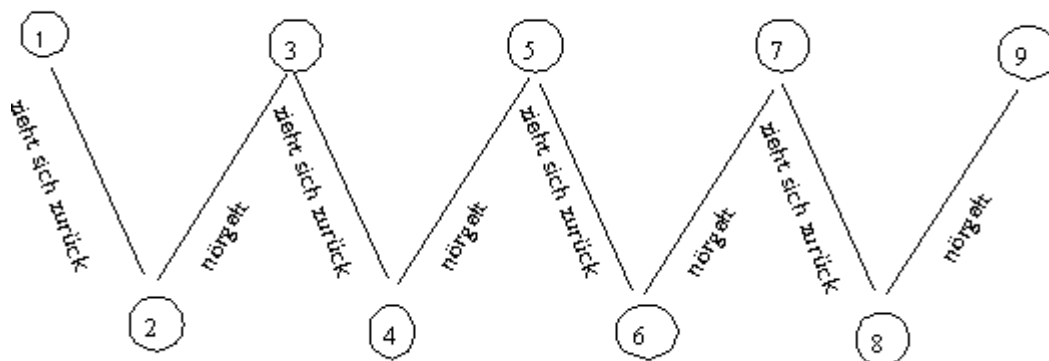
"Die Natur einer Beziehung ist durch die Interpunktion der Kommunikationsabläufe seitens der Partner bedingt." ( Watzlawick)

Auch hier lassen sich Regeln festhalten:

- Jeder Teilnehmer einer Interaktion gibt der Beziehung eine Struktur
- Auf jeden Reiz folgt eine Reaktion (Verhaltenskette)
- Jeder Reiz ist zugleich auch Kommunikation, da eine Kommunikation kreisförmig verläuft, d.h. es gibt keinen Anfangspunkt.

Beispielsweise beschwert sich die Ehefrau, ihr Mann würde sich ständig zurückziehen. Der Mann jedoch weist darauf hin, dass er sich nur zurückziehe, weil seine Frau ständig an ihm herumnörgelt. Die Frau nörgelt also und der Mann zieht sich zurück. Weil er sich zurückzieht, nörgelt sie. Man sieht, dass es sich um einen Teufelskreis handelt.

**Ehemann**



**Ehefrau**

Liegt eine Störung ( Nichterkennen der Situation .. ) vor, nimmt einer der beiden Kommunikationspartner an, dass der andere die gleichen Informationen besäße wie er selbst. Durch diese subjektive Wahrnehmung, passiert meistens dann auch genau das, was der gestörte Kommunikationspartner prophezeit hat (Ursache-Wirkungs-Zusammenhang).

Vorwurf -> Schuldzuweisung -> Gegenvorwurf -> Gegenschuldzuweisung



Das unendliche Ja-Nein Spiel kleiner Kinder

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWIK)

## 4. Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten

"Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten." In der menschlichen Kommunikation existieren zwei Möglichkeiten Objekte darzustellen:

Zum einen kann man sie durch die Analogie (z.B. eine Zeichnung) ausdrücken oder man gibt dem Objekt einen Namen. Diese beiden Varianten entsprechen digitaler und analoger Kommunikation.

- Digital: Inhaltsaspekt einer Nachricht, es wird komplexes Wissen übermittelt und logische Verknüpfungen und Negationen lassen sich ausdrücken
- Analog: Beziehungsaspekt einer Nachricht, wesentlich älter, fast kulturabhängig zu verstehen

Die analoge Kommunikation ist in der Regel mehrdeutig und durch die dadurch mögliche Fehlinterpretation können Konflikte zwischen den Kommunikationspartnern entstehen.

Watzlawick erinnert daran, dass es Tränen des Schmerzes und der Freude gibt, dass ein Lächeln Sympathie oder Verachtung ausdrücken kann.

## 5. Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär

"Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind entweder symmetrisch oder komplementär, je nachdem ob die Beziehung zwischen den Partnern auf Gleichgewicht oder Unterschiedlichkeit beruht."

- a. Sind die Kommunikationsabläufe symmetrisch, so handelt es sich um 2 gleichstarke Partner, die nach Gleichheit und Verminderung von Unterschieden streben. Man könnte es auch ein "spiegelbildliches Verhalten" der Partner nennen.
- b. Sind die Abläufe komplementär gibt es immer einen "superioren" und einen "inferioren" Partner. Die Partner ergänzen sich in ihrem Verhalten.

Eine Störung liegt dann vor, wenn es zu einer symmetrischen Eskalation kommt, d.h. die Partner versuchen sich gegenseitig "auszustechen". Eine sehr starre Komplementarität findet man in Mutter-Tochter-Beziehungen. Die Individuen in der Mutter-Tochter-Beziehung sind unterschiedlich, auch hier gibt es einen primären und einen sekundären Partner. Diese Beziehung ist allerdings auf gesellschaftlichem und kulturellen Kontext zu sehen, es geht nicht darum sie mit "stark-schwach", "gut-schlecht" etc. zu verknüpfen, denn der eine Partner drängt den anderen nicht in seine Stellung, sondern sie stehen in einem Wechselverhältnis, sie ergänzen sich gegenseitig. Das Verhalten des einen Partners bedingt das des Anderen und umgekehrt.

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION

## GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWICK)

Daraus entstehen häufig paradoxe Handlungsaufforderungen. Entweder es kommt zu sogenannten "Doppelten Botschaften" ( z.B. nonverbal etwas anderes ausdrücken als man sagt) oder zu paradoxen Voraussagen. Ein Beispiel: (A) bekommt einen roten und grünen Pullover von (B) geschenkt. Er zieht den roten an. (B) unterstellt, dass ihm der grüne dann ja nicht zu gefallen schien. Hätte (A) den grünen zuerst angezogen, wäre das selbe passiert. Egal was (A) gemacht hätte, wäre falsch gewesen. ( Typische Partnersituation)

Diese Situationen entstehen dann, wenn zu viele Probleme da sind, diese nicht gelöst werden können oder die Lösung das Problem selbst ist. (Wenn die Lösung selbst das Problem darstellt, verschlimmert sich die Lage, wenn keine oder eine falsche Lösung versucht wird bzw. wenn mehr von der falschen Lösung probiert wird.) Hierbei sind Paradoxien, Verleugnung oder eine Utopievorstellung unangemessene Lösungsversuche.

- Verleugnen bedeutet, dass das Bestehen von Problemen verleugnet wird, diejenigen, die auf das Problem hinweisen, werden entwertet.
- Werden unmögliche Lösungen für möglich gehalten, handelt es sich um das Utopiesyndrom. Der Betreffende schiebt alles auf die eigene Unzulänglichkeit, nicht aber auf die Unerreichbarkeit des Ziels. Dabei werden bewährte Lösungen nicht aufgegriffen und es kommt zu Pseudoproblemen.

Watzlawick formulierte 4 Schritte zur Problemlösung:

- (1) Zunächst muss das Problem definiert werden. Hierbei muss zwischen echten und Pseudoproblemen natürlich unterschieden werden.
- (2) Der zweite Schritt ist, die bisherigen Lösungsversuche zu untersuchen und zu sehen, ob die Probleme nicht durch Fehllösung entstanden sind.
- (3) Darauf folgt die Formulierung von Zielen bzw. Lösungen. In diesem Schritt sollte man Utopien und vage Lösungen natürlich nicht berücksichtigen.
- (4) Zu guter Letzt werden die Planungen durchgeführt.

## Conclusio

Die fünf Axiome stellen eine gute Richtschnur zu einer erfolgreichen Gesprächsführung dar. Sie dienen aber auch als gutes "Analyseraster" um Probleme bei Gesprächen nachträglich zu erkennen, und vor allem kausal begründen zu können. Dieses Erkennen der Ursachen ist deshalb so wichtig, da das Wissen um die Hintergründe des Scheiterns eines Gespräches Voraussetzung für die Bearbeitung der Mängel und somit für eine positive Wende hin zu einer erfolgreicherer Kommunikation sind. Hierzu bedarf es aber einer Analyse, in welcher beide Gesprächspartner jeweils nochmals "temporär-reflexiv" den Gesprächsablauf betrachten und für sich entscheiden, ob auf diese Weise eine sinnvolle weitere Kommunikation möglich ist, oder ob beispielsweise Axiome einer gesunden Kommunikation verletzt wurden.

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWIK)

## Weitere Beispiele

Die Kommunikationstherapie versucht, menschliche Probleme als Kommunikationsstörungen zu analysieren. Dabei gelten folgende Annahmen über die menschliche Kommunikation:

Man kann nicht nicht kommunizieren. Auch Schweigen und Nichthandeln haben Mitteilungscharakter.

Jede Kommunikation hat einen Inhaltsaspekt (Informationen, Daten, Fakten) und einen Beziehungsaspekt (die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Sender und Empfänger). Auf der „sachlichen“ Ebene werden also die Inhalte mitgeteilt, auf der „Beziehungs-Ebene“ wird kommuniziert, wie Inhalte aufzufassen sind.

Ein einfaches Beispiel: Jemand sagt: Du hast im Lotto gewonnen! (Inhalt) und grinst dabei (Beziehung). Der Empfänger schätzt die Nachricht auf der Basis des Grinsens ein und weiß, dass er auf den Arm genommen werden soll. Beziehungsaspekte drücken sich also unter anderem in Mimik, Gestik, Tonfall aus.

Menschliche Kommunikation ist nicht in Kausalketten auflösbar. Niemand kann genau angeben wer beispielsweise bei einem Streit wirklich „angefangen“ hat. „Anfänge“ werden nur subjektiv gesetzt, als so genannte „Interpunktionen“.

Es gibt eine digitale und eine analoge Kommunikation; die digitale bezieht sich auf Worte und Sätze, die bestimmten Objekten zugeordnet sind. Diese Sprache ist logisch, abstrakt und repräsentiert den Inhaltsaspekt. Die digitale Sprache vermittelt in erster Linie Informationen. Sie bietet keine Hinweise dafür, wie diese Information bewertet und interpretiert werden soll. Der Extremfall einer digitalen Kommunikation: ein sprechender Computer.

Die analoge Kommunikation hat eine viel direktere, engere Beziehung zu den Objekten, die sie repräsentiert. Sie basiert auf archaischen Kommunikationsformen und besitzt daher eine allgemeinere Gültigkeit und Verbreitung als die viel jüngere digitale Kommunikation. Analoge Kommunikation bezieht sich nicht auf Dinge (wie die digitale Kommunikation), sondern auf die Beziehung zwischen den Dingen (oder Menschen).

Man muss als Teilnehmer und Empfänger von Kommunikation ständig zwischen den beiden „Sprachen“ übersetzen und rückübersetzen. Besonders die analoge Kommunikation birgt zahlreiche Fehlermöglichkeiten. Empfindungen werden in analoger Sprache ausgedrückt, weil sie sich der logischen digitalen Kommunikation entziehen. Hier liegt der Kernpunkt für das Entstehen von Störungen bei zwischenmenschlichen Beziehungen. Solche Kommunikationsstörungen, wie sie sich aus den oben geschilderten Annahmen der Kommunikationstheorie ergeben, treten besonders häufig auf, wenn Inhalts- und Beziehungsaspekte nicht übereinstimmen. Diese im Extremfall „schizophrenogene“ Situation ist beispielsweise gegeben, wenn eine Mutter verbal (digital) Liebe von ihrem Kind verlangt, im

# MENSCHLICHE KOMMUNIKATION

## GRUNDREGELN ( NACH PAUL WATZLAWIK)

Verhalten und im Ausdruck jedoch (analog) zu verstehen gibt, dass sie die Liebesbezeugungen des Kindes ablehnt. Sie wird beispielsweise bei Umarmungen, die sie zuvor als erwünscht signalisiert hat, steif wie ein Stock und kommuniziert dadurch: „ich will deine Liebe nicht“. Das Kind lebt somit in einer Doppelbindung (*doublebind*): Es *soll* die Mutter lieben, *darf* das aber nicht.

Wenn bestimmte Inhalte nicht wirkungsvoll digital kommuniziert werden können (aus welchen Gründen auch immer), kann eine Kommunikationsweise im Analogen gesucht werden. die oft in körperlichen Symptomen zum Ausdruck kommt („Ich brauche Liebe, siehst du nicht, wie krank ich bin?“).

Viele Kommunikationsprobleme können erst dann von den Beteiligten durchschaut und gelöst werden, wenn sie aus dem eingefahrenen System heraustreten und über ihre Art, miteinander zu reden, reden („Meta-Kommunikation“).

### Zum Schmunzeln

Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt unser Mann, hinüberzugehen und ihn auszuborgen.

Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern schon grüßte er mich nur so flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht war die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht?

Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen? Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben. Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht's mir wirklich.

Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, doch bevor er "Guten Tag" sagen kann, schreit ihn unser Mann an: "**Behalten Sie sich Ihren Hammer, Sie Rüpel!**"