

Weiterführende Internet-Informationen zum Buch:



**Kapitel 1.2: Grundlagen der Kommunikation allgemein:  
Paul Watzlawick**

Liebe Leserin, lieber Leser,

nachfolgend finden Sie eine Folie aus einem meiner Seminare, in welcher ich die insgesamt 5 Axiome (Regeln) der Kommunikation nach Paul Watzlawick nochmals zusammen kurz darstelle und erläutere.

Viel Spaß beim Lesen!



# Zusammenfassung: Die fünf Axiome der Kommunikation nach Paul Watzlawick

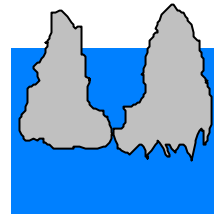
## 1) Man kann nicht nicht kommunizieren

Immer wenn sich Menschen begegnen, verhalten sie sich „irgendwie“, tauschen sie bewusst oder unbewusst Signale aus. D.h. sie kommunizieren - ob sie wollen oder nicht! Jedes Verhalten der einen Seite wird/kann von der anderen Seite als bewusstes oder unbewusstes Kommunikationssignal gedeutet und interpretiert werden



## 2) Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, wobei letzterer entscheidend ist.

Jede Nachricht, die wir einen Gesprächspartner senden, enthält neben der reinen Sach-Informationen zugleich eine Information darüber, wie wir unsere Beziehung zu unserem Gesprächspartner definieren. Neben den direkten Gefühlen, die wir gegenüber dieser Person hegen, bilden sich dabei auch unsere „Rollen-Erwartungen“ an diese Person ab; d.h. ob wir uns als gleichwertig, über- oder unterlegen fühlen. Von der Qualität dieser „Beziehungsbotschaft“ hängt es ab, ob der Gesprächspartner offen reagiert oder sich verschließt bzw. eine Abwehrhaltung einnimmt.



## 3) Die Beziehung ist durch die Interpunktion der Kommunikationsabläufe der Partner bedingt.

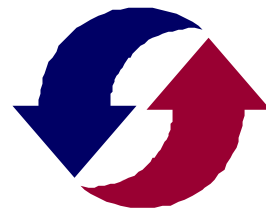
Der Begriff der Interpunktion weist darauf hin, dass sich jedes Gespräch in eine Abfolge von verschiedenen Kommunikationssequenzen (Sätzen, Äußerungen, ...) unterteilen lässt, die sich aufeinander beziehen und in deren Abfolge sich ein bestimmtes Ursache-Wirkungsgefüge abbildet (d.h. wer reagiert mit seiner Aussage auf wen!)

Von großer Bedeutung ist nun, ob die Beteiligten hinsichtlich des Ursache-Wirkungsverlaufes des Gesprächs dieselbe Sichtweise teilen oder ob sie hierzu verschiedene Standpunkte einnehmen!

Beispiel: Der Chef nörgelt - der Mitarbeiter hört nicht zu.

Hört der Mitarbeiter nicht zu weil der Chef nörgelt (Sichtweise bzw.

Interpunktionsmöglichkeit des Mitarbeiters) oder nörgelt der Chef weil der Mitarbeiter nicht zuhört (Sichtweise bzw. Interpunktionsmöglichkeit des Chefs.)



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

Von digitalen Informationen spricht man, wenn die Mitteilung in Zeichen (Zahlen, Buchstaben, Worte) vermittelt wird, deren begriffliche oder gegenständliche Bedeutung eindeutig ist. (z.B. das Wort Baum.) Der Buchstabe „B“ ist eindeutig und bedarf zur Bewertung bzw. zum Verständnis keiner zusätzlichen qualifizierenden Information.

Bei analoger Information hingegen, ist die Information per se mehrdeutig (z.B. eine bestimmte Geste oder Gebärde) und bedarf genauer (expliziter oder impliziter) Absprachen der Beteiligten, wie einzelne Elemente zu deuten sind.

Beziehungsaspekte drücken sich meist über analoge Kommunikation aus, Sachaspekte hingegen primär über digitale.



#### 5) Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind entweder symmetrisch oder komplementär.

Verlauf und Ergebnis einer Kommunikation hängen stark davon ab, ob sich in der Beziehung der Beteiligten der Wunsch nach Gleichrangigkeit (Symmetrie) oder Unterschiedlichkeit (Komplementarität) abbildet.

Im Falle einer „symmetrischen“ Kommunikation werden die sich die Beteiligten annähernd spiegelbildlich verhalten. Eine flexible und variable Rollenverteilung ermöglicht, dass Rang-, Kompetenz- und Statusunterschiede in den Hintergrund treten und beide Gesprächspartner „auf Augenhöhe“ miteinander kommunizieren.

Wenn zwei Partner komplementär kommunizieren, wird sich deren (Rang-) „Unterschiedlichkeit“ auch in deren Gesprächsverhalten abbilden: z.B. Chef redet und Mitarbeiter muss zuhören.

