

Kommunikationstechnik für Schüler

© 2008 Hans-Joachim Weller, Bad Homburg

Stand: 07.10.2010

Version: 11

| |
|--|
| |
|--|

KOMMUNIKATIONSTECHNIK FÜR SCHÜLER 1

1 EINANDER GEWINN BRINGEN 3

1.1 KOMMUNIKATION IST EIN INTERAKTIVER KREISLAUF 3

1.2 GRUNDLAGE SIND GEFÜHLE UND BEDÜRFNISSE 3

1.3 DIE SACHE WIRD VON DER EMOTIONALEN BASIS GETRAGEN 3

1.4 EMPATHIE SCHAFFT GEMEINSAMKEIT 4

1.5 GUTE KOMMUNIKATION BEREICHERT ALLE 4

1.6 SYNERGIE ERZEUGT MEHRWERT 4

2 SICH GEGENSEITIG VERSTEHEN 5

2.1 WAHRNEHMUNG IST STETS SELEKTIV 5

2.2 DAS GEDÄCHTNIS BEHÄLT NUR TEILE 5

2.3 NICHT ALLE KANÄLE WERDEN GLEICHERMABEN GENUTZT 5

2.4 JEDER ERZÄHLT GERNE AB 5

2.5 WER SPRICHT VERRÄT ETWAS, WER ZUHÖRT, ERFÄHRT ETWAS 6

2.6 DURCH ÄUßERUNGEN LEGT MAN SICH FEST 6

2.7 DIE GLEICHE WELLENLÄNGE ERMÖGLICHT DAS VERSTEHEN 6

2.8 DIE SPRACHE DES ZUHÖRERS SPRECHEN 6

2.9 FORTSCHRITT DURCH GEGENSEITIGE VERSTÄRKUNG 7

1 Einander Gewinn bringen

1.1 Kommunikation ist ein interaktiver Kreislauf

Kommunikation ist kein einseitiger oder linearer Prozess, sondern hat stets interaktiven Charakter. Das heisst: Mindestens zwei Personen kommunizieren miteinander, beispielsweise "Ich" und der "Andere".

Dabei fungieren alle Teilnehmer der Kommunikation abwechselnd als Sender und Empfänger.

Dies gilt grundsätzlich selbst dann, wenn eine scheinbar einseitige Kommunikation vorliegt, wie etwa beim Radio. Der Zuhörer reagiert hier auch oft, nur bekommt es der Sender manchmal nicht direkt mit, eher schon das Umfeld des Empfängers.

1.2 Grundlage sind Gefühle und Bedürfnisse

Es ist eine weit verbreitete Meinung, der Mensch sei ein vernunftbegabtes Wesen und das unterscheide ihn von den Tieren und anderen Formen des Lebens.

Das ist falsch. Richtig ist, dass der Mensch ein von Gefühlen getriebenes Subjekt ist. Seine Gefühle ordnet er mit Hilfe sozial erlernter Normen und Werte. Er besitzt zudem ein umfangreiches Gedächtnis, das er durch Lernprozesse gestaltet hat, was wiederum in sozialem Kontext geschieht.

Und durch selektive Wahrnehmung, ebenfalls in sozialem Kontext erlernt, reagiert er auf Basis von Emotionen, Gedächtnis, Werten und Wahrnehmungen auf gegebene Situationen.

Der Begriff der Vernunft stammt übrigens aus der griechischen Antike und stellt die Teilnahme der Menschen an der Weisheit der Götter dar. Vernunft ist nicht erkenntnistheoretisch zu beweisen. Und in der Praxis ist dies nur ein geordneter rhetorischer Rückgriff auf eine höhere ideelle Instanz, die jeder für sich anrufen kann.

Etwa wenn Vorgesetzte zu Mitarbeitern, Lehrer zu Schülern und Politiker zu Wählern sagten: "Sei doch vernünftig!". Zu gut deutsch heisst dies nämlich nur: "Tu was ich möchte!". Statt: "Es ist doch vernünftig!" könnten man genauso gut sagen: "Auch Gott ist meiner Meinung - willst Du etwa Gott widersprechen?!"

1.3 Die Sache wird von der emotionalen Basis getragen

So ist der Kommunikationsprozess vergleichbar mit einem Eisberg: Oberflächlich geht es um die Sache. Doch unter der Oberfläche befinden sich die 90 %, welche die Kommunikation ausmachen: Die Gefühle, Werte, Normen, das Unterbewußtsein, der Erlernte, etc.

1.4 Empathie schafft Gemeinsamkeit

Bei jedem Kommunikationsprozess lässt sich jeder Mensch ein wenig auf seinen Kommunikationspartner ein, und zwar emotional. Beide geben einen Teil Ihrer Persönlichkeit und ihrer Gefühle vorübergehend ab in ein "Wir".

Dieses Wir gehört allen Beteiligten und zwar nur gemeinsam. In ihm leben sie ihre Gefühle aus, erleben sie die Gefühle des Anderen und die Einwirkungen Dritter. Man fühlt also miteinander, gemeinschaftlich.

Dementsprechend wirkt jedes Leid auf Alle, aber auch jede Freude. Man weint und lacht mit dem anderen, obwohl man gar nicht selbst betroffen ist. Und jedes Leid, das man einem anderen zufügt oder auch jede Freude, wirkt auch auf einen selbst ein.

1.5 Gute Kommunikation bereichert Alle

Es gibt zwei denkbare Ergebnisse von Kommunikation: Einen Gewinn oder einen Verlust. Daraus resultieren vier mögliche Grundsituationen: Beide können gewinnen oder verlieren oder man selbst gewinnt und der andere verliert - oder umgekehrt.

Doch letztlich zahlt es sich nur aus, wenn alle Beteiligten einen Gewinn erzielen, insbesondere, wenn man empathisch mit einander verbunden ist.

1.6 Synergie erzeugt Mehrwert

In den meisten Fällen gelingt dies nur durch Synergie. Das heißt man verknüpft die vorhandenen Ressourcen anders, so dass bei der gleichen Menge an Ressourcen mehr Effizienz entsteht als vorher.

Ein Beispiel: Nicht für jeden Auftrag einen Boten losschicken, sondern zeitnahe Routen fahren, möglicherweise sogar im Takt.

Synergie-Effekte können auf vielfältige Weise erreicht werden, z. B. durch eine bessere Zusammenarbeit oder ein geändertes Kosten-/Preis-/Leistungsverhältnis.

2 Sich gegenseitig verstehen

2.1 *Wahrnehmung ist stets selektiv*

Es gibt sowohl für den Ausdruck als auch für die Wahrnehmung verschiedene Kanäle. Diese werden von den Menschen je nach Veranlagung und Sozialisation unterschiedlich genutzt: Sehen, Hören, Fühlen, Riechen, Schmecken, Instinkt.

Auch das Gehirn der Menschen ist unterschiedlich gebildet und trainiert: Rechte (emotionale) Hälfte, linke (sachliche) Hälfte, Verbindung beider Hälften, Bedeutung des Kleinhirns, eher maskuline oder feminine Struktur.

2.2 *Das Gedächtnis behält nur Teile*

Ebenso ist das Gedächtnis in mehrere Kategorien unterteilt; Ultrakurzzeit-, Kurzzeit-, Langzeit-Gedächtnis, Unterbewusstsein.

Und auch die Filterung der Wahrnehmung ist nicht zu unterschätzen: Situation, emotionale Bewertung (limbisches System), Interessen, Konflikte, Muster der Wahrnehmung.

2.3 *Nicht alle Kanäle werden gleichermaßen genutzt*

Dem Menschen stehen sowohl für die Wahrnehmung wie auch für den Ausdruck mehrere Kanäle zu Verfügung: Sehen, Hören, Fühlen, Tasten, Riechen. Doch nicht jeder setzt diese Kanäle bei der Wahrnehmung und beim Ausdruck gleichermaßen ein.

Um möglichst große Wirkung zu erreichen, ist es daher sinnvoll, möglichst viele dieser Kanäle gleichzeitig zu benutzen. Dabei muss man darauf achten, dass Ihre Inhalte und Ihre Präsentationen mit einander synchronisiert sind, damit nicht einige Teile überbetont werden und andere verloren gehen.

2.4 *Jeder erzählt gerne ab*

Die Eindrücke eines Tages und eines Lebens sind emotional so mächtig, dass sie verarbeitet werden müssen. Dies geschieht durch Schlaf, Träume (die Umkehr der Wahrnehmung zum Zwecke des Abbaus), Kompensation, Sublimation, Depression, Aggression - oder eben durch ABERZÄHLEN.

Selbst der größte Schweiger hat hiernach ein Bedürfnis. Und eigentlich geht es hier bei nicht um die Sache, sondern um das Abbauen der erlebnisbedingten Gefühle ("Weißt Du, was mir passiert ist...! "Hast Du schon gehört...").

2.5 *Wer spricht verrät etwas, wer zuhört, erfährt etwas*

Wenn man irgendetwas von sich gibt, verrät man etwas von sich. Und wenn man gut zuhört erfährt man etwas von dem anderen. Und dies nicht nur sachlich, sondern auch emotional.

2.6 *Durch Äußerungen legt man sich fest*

Wenn man sich äußert legt man sich fest. Man wählt aus dem, was man alles sagen könnte aus. Dabei hat die Sprache die wichtige Funktion, dass man seine Gefühle, Interessen und Gedanken konkretisiert. Nicht selten führt dies dazu, dass man erst hinterher weiß, was man wirklich will. "Wie soll ich denn wissen, was ich will, wenn ich es noch niemanden gesagt habe?"

2.7 *Die gleiche Wellenlänge ermöglicht das Verstehen*

Eine Welle ist die Auslenkung um den Mittelpunkt. Dabei ist die Auslenkung die Amplitude, die Geschwindigkeit für eine Auslenkung die Frequenz und die bei einer Auslenkung zurückgelegte Strecke die Wellenlänge.

Damit ein Sender und ein Empfänger sich verstehen müssen sie beim jeweiligen Kommunikationsvorgang jeweils die gleiche Wellenlänge (oder Frequenz) benutzen (bei der Vollduplex-Kommunikation müssen es allerdings zwei verschiedene Frequenzen sein, die beiden bekannt sind).

Dieses technische Phänomen besteht auch zwischen den Menschen. Finden sie nicht eine "gleiche Wellenlänge" werden sie sich nicht richtig verstehen.

Deswegen ist es am Anfang einer Kommunikation wichtig, erst einmal mit einander

2.8 *Die Sprache des Zuhörers sprechen*

Wenn man eine gemeinsame Wellenlänge benutzt, gilt es die jeweiligen Botschaften gut rüberzubringen. Technisch stehen hier verschiedene Verfahren zur Verfügung wie Frequenz-, Amplituden- oder Phasenmodulation wie auch auf verschiedene technischer Basis die Digitalisierung.

Als kommunizierender Mensch muss man die Sprache des Zuhörers sprechen. Es gibt nicht die Sprache, das Wort, das Deutsch. Denn schließlich verstehen viele unter dem gleichen Wort etwas ganz Verschiedenes. Das Gleiche gilt für Dialekte, Kulturen, Gestik, Mimik, etc.

2.9 Fortschritt durch gegenseitige Verstärkung

Begegnen sich zwei Wellen, die in die gegenteilige Richtung ausgelenkt sind, schwächen sie sich gegenseitig ab. Sind sie hingegen in die gleiche Richtung ausgelenkt, verstärken sie sich gegenseitig. Die kann man z. B. beim gemeinsamen Summen oder Singen beobachten: So laut wir Alle zusammen, kann dies kein Einzelner.

Ziel einer guten Kommunikation muss es also sein, sich gegenseitig zu stärken.
Ergebnisse helfen Ihnen von mal zu mal besser zu werden.