

zurück

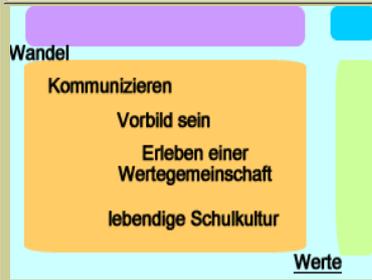
Bezüge

Beobach-  
tungenUnter-  
richt

Aufgaben

Fragen  
Feedback

Hinweise



## Kommunizieren

Home

1. Schule

2. Unterrichten

3. Lernen lehren

4. Wissen  
vermitteln

5. Können

6. Leistungen  
erfassen

7. Erziehen

8.  
Kommunizieren

Inhalt:



1. Watzlawik und Co.
  - 1.1 Watzlawik
  - 1.2. NLP
  - 1.3 Das 4-Ohren Modell nach Schulz v. Thun
2. Die Transaktionsanalyse (TA)
3. Die Themenzentrierte Interaktion (TZI)

Immer wenn es um verschiedene Kommunikationsmodelle geht, ist die Darstellung der einzelnen Modelle oft recht einsichtig. Dies verführt dazu, dass man meint: "Ich kenne die Bezeichnungen und das Modell, deshalb kann ich dieses Dinge auch". Wie ich im **Kapitel Wissen** bereits erklärte, ist jedoch die Umsetzung in die Praxis notwendig, damit aus kognitivem Wissen sich praktisches Wissen und später auch ein **Können** entwickelt. Deshalb kann die Seite nur eine Anregung sein, sich mit einem der Modelle auch in der Praxis auseinanderzusetzen damit es keine "Kopfgeburt bleibt.

Die erste Autorengruppe ist stark beeinflusst von Milton H. Erickson und Gregory Bateson (Humanistische Psychologie), während die TA ihre Wurzeln in der Psychoanalyse findet. Die TZI verortet sich gleichfalls in der Psychoanalyse und in der Gruppentherapeutischen Bewegung.

### 1. Watzlawik und Co.

Palo - Alto kann als Ort gelten, an dem sich viele Menschen in den 60-iger Jahren des vergangenen Jahrhunderts trafen, um zu untersuchen, wie Menschen sich miteinander verständigen. Diese Treffen waren nicht nur von philosophischen Traditionen bestimmt, sondern die Auseinandersetzung von beobachtbarem Verhalten und dessen theoretischer Erklärung stand mit im Vordergrund. Der Anthropologe **Gregory Bateson** (war mit M. Mead verheiratet) konnte durch seine Kenntnis verschiedener Kommunikationsmuster in verschiedenen Kulturen praktische Beispiele liefern, deren Grundmuster für **Watzlawik** u.a. in den berühmten Axiomen kondensierte. Gleichfalls boten die Geschichten und Praxisbeispiele des Erneuers der Hypnose **Milton H. Erickson** aus der Therapie Beispiele, für die Paradoxien

Kommunikationsmodelle

Lehrerpersönlichkeit

Wertegemeinschaft erleben

lebendige Schulkultur

9. Neues ermöglichen

Aktuelles

und Irrtümer der ganz "normalen Kommunikation".

In neuerer Zeit werden die Ergebnisse der frühen Jahre in der Konstruktivismusdiskussion wieder erneuert.

[nach oben](#)

### 1. 1 Watzlawik, Beavin & Jackson: "Man kann nicht nicht kommunizieren"

Aus oben angedeutetem Grundmaterial entwickelte die Autorengruppe ihre 5 Axiome der Kommunikation:

#### 1. Axiom:

***"Man kann nicht nicht kommunizieren."***

Die Autoren definieren eine einzelne Kommunikation als Mitteilung, mehrerer Mitteilungen (zu mehreren Personen) werden als Interaktionen bezeichnet. Eine Interaktion enthält also immer mehr als eine Mitteilung.

#### Beispiel 1:

Wenden wir das erste Axiom auf die Praxis an: Die Lehrkraft wendet sich im Unterricht an mehrere Schüler, wir haben es also mit einer Interaktion zu tun. Während sie redet, zeigen die Schüler irgendein Verhalten: d. h. sie melden sich oder schlafen, schwätzen, ... Jedes wahrnehmbare Verhalten der Schüler wird von der Lehrkraft erfasst und in die weitere Überlegungen mit einbezogen. Aber auch jedes Verhalten der Lehrkraft wirkt seinerseits auf das Verhalten der Schüler ein.

Ist ein Schüler "geistig oder auch körperlich" abwesend, geht dies in das Kommunikationsmuster mit ein: "Frag ich nach, überseh ich das, werde ich ärgerlich, ....?" Egal was ich mache, ich verhalte mich zum Verhalten des Schülers sowie der Schüler sich auch zu meinem verhält.

[nach oben](#)

#### 2. Axiom:

***"Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt."***

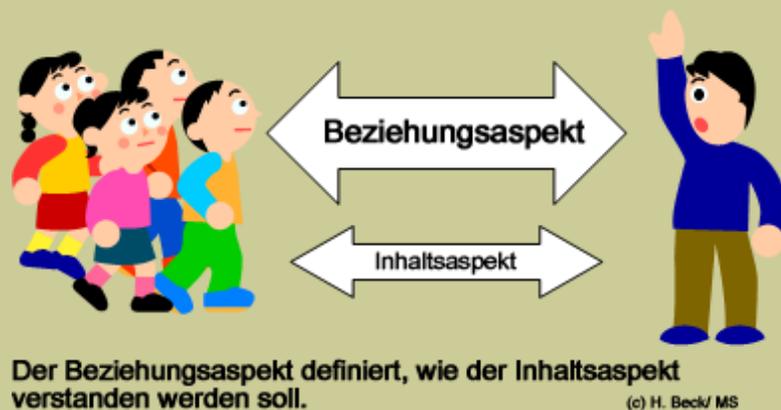
In der menschlichen Kommunikation werden prinzipiell 2 Botschaften gleichzeitig übermittelt: die eine Botschaft wäre der Inhalt (Daten), die andere ist, wie der Inhalt verstanden werden soll. Watzlawik & Co. nennen die zweite Botschaft den Beziehungsaspekt.

**Beispiel 2:**

Die Lehrkraft schaut zu Max und sagt: "Die Tür ist (noch) auf !" Max steht auf und schließt die Tür. Er reagierte nicht auf den sachlichen Inhalt der Aussage, sondern auf eine darin versteckte Aufforderung. Er "weiß", dass die Lehrkraft wünscht, dass die Tür geschlossen wird. Er kann der versteckten Aufforderung Folge leisten oder sich ihr im Bewusstsein der Grenzverletzung (Provokation, ...) verweigern.

Hätte die Lehrkraft den gleichen Sachverhalt folgend geäußert: "Die Tür ist (noch) auf ?" Hätte er vielleicht nur mit "Ja" oder "Nein" geantwortet.

Im Prinzip werden immer Inhalte und gleichzeitig auch ( n. dem Therapeuten **J. Haley**) "**Beziehungsdefinitionen**" gesendet. Watzlawik & Co. sind der Überzeugung, dass der nonverbale Anteil - eben der Beziehungsaspekt - der dominante, übergeordnete Teil einer Kommunikation ist.



nach oben

**3. Axiom:**

***"Die Natur der Beziehung ist durch die Interpunktion der Kommunikationsabläufe seitens des Partners bestimmt."***

Aus der Perspektive eines unbeteiligten Beobachters ist menschliche Kommunikation "ein ununterbrochener Austausch von Mitteilungen" (a.a.O. S. 57). Ein Teilnehmer betrachtet den Kommunikationsfluss aus seiner spezifischen Sicht, er gibt ihm eine Struktur.

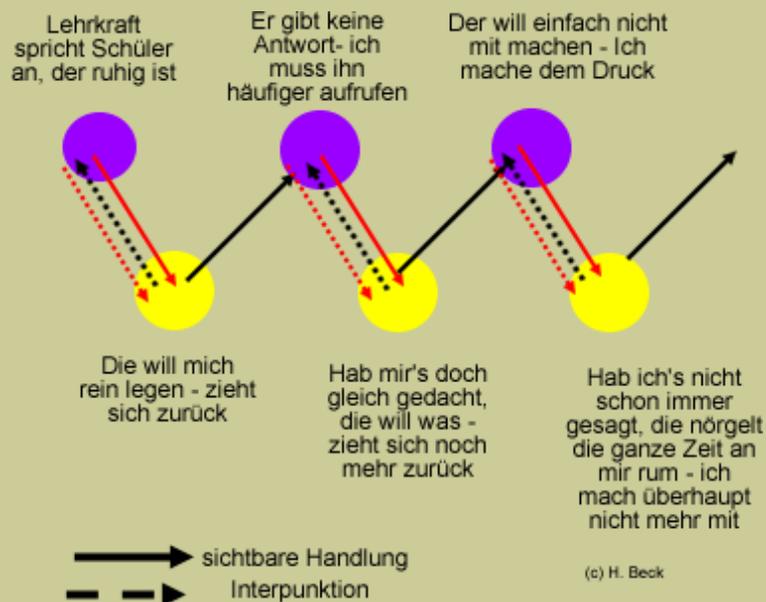
Um überhaupt Handeln zu können werden Ursachen - Wirkungsstrukturen konstruiert, was "objektiv wahr ist", steht dabei gar nicht zur Diskussion. Diesen Zwang zur Strukturierung einer Gesprächsabfolge wird als Interpunktion bezeichnet.

**Beispiel 3:**

Sie kommen als unbeteiligte Lehrkraft in einen Streit und bitten die Streitenden, ihre Sicht der Dinge darzustellen: A. sagt: "Ich habe B geschlagen, weil B gedroht hat, dass er mein Fahrrad kaputt macht". B erwidert: Das stimmt alles gar nicht, ich habe mich nur gewehrt, weil A mich fortlaufend beim Arbeiten stört" A: "Das stimmt gar nicht! Ich stoße ihn nur am Ärmel, weil er beim Rechnen immer leise redet und das stört mich, usw. usw.  
Wenn sie sich als Lehrkraft auf eine Interpunktion einlassen, wird der andere sofort behaupten: "Immer ich! Sie können mich nicht leiden. Schon wieder sind sie ungerecht,....."

In Beispiel 3 können Sie in das Interpunktionsmuster geraten und haben dann beide Sichtweisen verstärkt.  
Ausweg aus dieser "oszillierenden Reihe" , deren Ursprung häufig nicht mehr rekonstruiert werden kann, bildet das Instrument der **Metakommunikation**.

Wenn Sie sich entscheiden, "systemisch" zu intervenieren, entscheiden sie sich u. U. eine **zirkuläre Frage** zu stellen: "A, was denkst du, was B denkt, wenn er das und das macht?" A kann nun seine Vermutung über die Motive von B äußern. B kann zu den Vermutungen Stellung nehmen. Es geht im möglichen Dialog dann nicht mehr um die Handlungen, sondern um vermutete Absichten, die wechselseitig korrigiert werden können.

**nach oben****4. Axiom:**

**" Menschliche Kommunikation bedient sich digitaler und analoger Modalitäten.**

**Digitale Kommunikationen haben eine komplexe und vielseitige logische Syntax, aber eine auf dem Gebiet der Beziehungen unzulängliche Semantik.**

**Analoge Kommunikationen dagegen besitzen dieses semantische Potential, ermangeln aber die für die eindeutige Kommunikation erforderliche logische Syntax."**

analoge Kommunikation



Aus der Stellung der Zeiger  
sind einzelne Beziehungen  
erkennbar

digitale Kommunikation



Bei der Analoguhr  
verändert sich das  
Ereignis, Beziehungen sind  
nicht offensichtlich.

Mit der Unterscheidung zwischen digitalen und analogen Kommunikationsformen verweisen Watzlawik und Co. auf die grundlegenden Unterschiede in der Funktionsweise von Nerven- und Hormonsystem (in der Computermetapher auf ja-/ nein Entscheidungen = digitale Information bzw. auf die Stärke des Signals = analoge Information). Das Wort Katze bezeichnet z.B. die Katze richtig oder falsch - digitale Information. Während Lautstärke, Prosodie, dazugehörige Gestike, ... auf den emotionalen Gehalt - eben analog - verweisen: "Ich mag Katzen: nicht, neutral, sehr,..."

**Beispiel 4:**

In den Untersuchungen von Rosenthal wurden Versuchsleitern mitgeteilt, dass z.B. diese oder jene Rattensorten besonders intelligent seien. Tatsächlich unterschied sich aber der Rattenstamm in keiner Weise von einem anderen. Trotz der objektiven Einstellung der Forscher, fanden sie bei diesem Rattenstamm bessere Ergebnisse.

Die Erwartungshaltung ist Ergebnis der analogen Kommunikation.

Mit der digitalen Kommunikation, sprich der Sprache, lassen sich vielseitige Sachverhalte, Abstraktionen und logische Beziehungen ( wenn --> dann; entweder --> oder, ...) darstellen.  
Mit der analogen Kommunikationsform sind nur konkrete Sachverhalte, keine Negationen, dafür aber kontinuierliche Abstufungen ausdrückbar.  
Weil sich aber beide Kommunikationsformen immer überlagern, sind Übersetzungsvorgänge von der einen in die andere notwendig und dabei doch so schwierig.

**Beispiel 5:**

Wenn sie Gefühlsregungen (analoge Kommunikation) in Sprache (digitale Kommunikation) fassen, geht immer ein Teil verloren:

"Ich liebe (mag) dich nicht!" kann zum Übersetzungsvorgang führen: "Er mag mich nicht; er hat keine Lust, um die Beziehung zu kämpfen, er verarscht mich, er will was, .... (digital, mit den dazu gehörenden (analogen) Gefühlen.

In der Aussage ist zudem eine Negation vorhanden. Dies ergibt für die analoge Verarbeitung das Problem- wie wird "Nicht-Liebe" dargestellt?

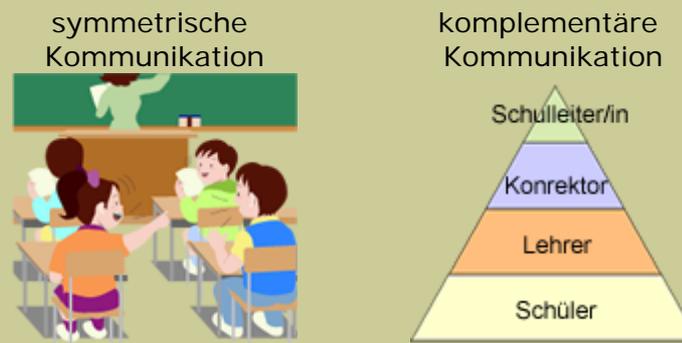
nach oben

### 5. Axiom:

***"Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind entweder symmetrisch oder komplementär."***

Wenn wir uns ein ganz normales Gespräch zwischen Lehrkraft und Schüler ansehen, so ist im Normalfall deutlich, dass die Beziehung zwischen den beiden asymmetrisch ist: Die Lehrkraft ist gewöhnlich in einer "höher gestellten Position" d.h. "Sie hat etwas zu sagen. Dabei kann sie dem Schüler erlauben (ihn auffordern, ihn anweisen, ...) etwas zu tun (zu unterlassen, ...). Da sie auf verschiedenen Stufen stehen, wird die Interaktion als komplementär bezeichnet.

**Merke:** Bei einer komplementären Interaktion beruht die Interaktion auf Ungleichheit. Das Verhalten dient mitunter dazu, den Unterschied zu erhalten bzw. zu festigen.



Eine symmetrische Beziehung beruht jedoch auf der prinzipiellen Gleichheit der am Gespräch beteiligten.

### Beispiel 6:

Vielleicht können Sie sich noch daran erinnern, dass am Anfang des Seminars wir die Übung "Shivas Dance" durchführten: Ein Partner hatte die Aufgabe die Hände des Partners zu berühren und verschiedene Bewegungen zu machen. Der andere sollte ihm mit den Handbewegungen folgen. Von der **komplementären Interaktion** : "Die Hände des Partners führen" gelangten viele schnell zur Beobachtung, dass sie nicht mehr unterscheiden konnten, welche Person wenn führt.

Aus der komplementären Interaktion wurde eine symmetrische.

Je nach Persönlichkeitstyp und Erfahrung können symmetrische in komplementäre Beziehungen bzw. komplementäre in symmetrische

umschlagen. Die Art der Beziehung ist nicht besser oder schlechter, sondern es kommt darauf an, ob sie dem Kontext angemessen ist.

### Beispiel 7:

Nehmen wir einmal ein "problematisches Elterngespräch" an:

Sie machen den Eltern klar, dass Sie die Fachfrau für Erziehung sind d.h. sie sind bestrebt die Beziehung als komplementär zu definieren. "Unterwerfen" sich die Eltern der Beziehungsdefinition, müssen Sie als Folge gute Ratschläge geben, die die Eltern auch befolgen können.

Möchten die Eltern jedoch nachweisen, dass "sie eigentlich die besseren Pädagogen sind", befinden sie sich inmitten einer symmetrischen Eskalation: entweder sie "unterwerfen sich" oder das Gespräch geht "im Knall" auseinander.

Die Strategie von Eltern oder Lehrkräften, sich der Hilfe des Schulleiters (Drohung mit dem Rechtsanwalt, ...) zu versichern, ist ein Versuch die komplementäre, "leichter handhabbare Situation" herzustellen.

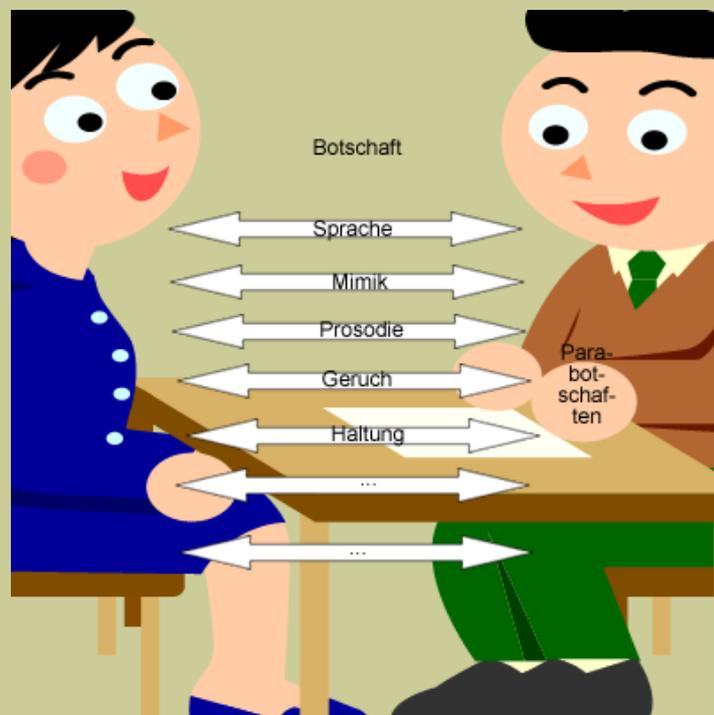
Von einer komplementären Situation ausgehend, kann durch eine gelungene Gesprächsführung erreicht werden, dass beide Parteien gemeinsam versuchen, die gleichen Ziele zu erreichen. (symmetrische Interaktion)

In der neueren Literatur werden solche Formen als "win - win - Situationen" bezeichnet

nach oben

## 1.2 Differenzierungen des Modells - NLP

Als die Begründer des **Neuro- Linguistischen - Programmierens (NLPs)** **Bandler und Grinder** die Kommunikationsstile der damals als sehr erfolgreiche geltenden Therapeuten: **Fritz Perls** (Gestalttherapie), **Milton H. Erickson** (Hypnotherapie) und **Virginia Satirs** (Familientherapie) untersuchten, fanden sie gemeinsame Muster in deren Vorgehen. Diese beschrieben sie als "Structures of Magic".



Mit der Palo Alto Schule gingen sie davon aus, dass es zwischen "Sender und Empfänger" verschiedene Kanäle gibt. Im Gegensatz aber zu Watzlawik & Co. sind die analogen Botschaften keineswegs immer die, die die Beziehung eindeutig definieren. Es kommt bei der Beurteilung des kommunikativen Aktes darauf an, welche der Parabotschaften vom Empfänger aufgenommen und verarbeitet werden. Der Empfänger entscheidet, ob die Kommunikation gelingt oder auch nicht. Gute Kommunikatoren gleichen sich also ihrem Gesprächspartner an, damit er ihre Botschaft überhaupt verstehen kann.

Wenn wir dieses Modell auf die unterrichtliche Situation anwenden, ist es "Job" der Lehrkraft durch vielseitige Angebote den Schülern das Verstehen zu erleichtern. Intime Kenntnisse subjektiver Verarbeitungsstrategien sind dafür unerlässlich.

#### Beispiel 8:

**Bandler und Grinder** bemerkten, daß Erickson häufig den Jargon seiner Klienten, deren Lautstärke und Tonart übernahm, um im Verlauf des Gespräches diese Modi subtil zu verändern, bis ihm die Klienten folgten. (Dieses Angleichen an den Stil des Patienten nannten sie " **pacing**", das Überleiten in die förderliche Richtung als " **leading**". Die Beziehung in der Hypnotherapie wird klassisch als "**Rapport**" bezeichnet)

Ich möchte dies an einem Ausschnitt aus einem Beratungsgespräch verdeutlichen.

Simon kommt wütend in die Sprechstunde und schreit mich an:

S: "Scheiß Schule !!! Alle Lehrer gehören aufgehängt !!! So ein Sauladen!! Ich kapiere' Mathe überhaupt nicht !!"

B: (laut) " Du hast recht !!  
(etwas leiser) Das ist wirklich ein Sauladen!  
(mit einem leichten Lächeln) Wo möchtest du mich denn aufhängen? "

S: (verdutzt) "Ich mein nicht sie. Sie müssen verstehen, ich hab gerade 'ne Arbeit zurück gekriegt."  
 B: "Hm"  
 S: (wieder lauter) "Scheiß Mathe kapier' ich nicht!"  
 B: "Was verstehst du denn an der >>Scheiß Mathe<< nicht?"  
 S: " Alles."  
 B: "Alles? **Kannst du nicht addieren.....!**"  
 S: "Doch."  
 B: "**Kannst du nicht subtrahieren.....!**"  
 usw. bis herausgefunden wurde was er nicht konnte, und gleichzeitig, was er bereits alles beherrschte. Jetzt wurde Simon langsam fähig, zu erklären, was er lernen wollte.

[Die fett bzw. kursiv gedruckten Wörter wurden gleichfalls analog markiert (z.B.: Stimme geht nach unten - eingebetteter Befehl; Stimme geht nach oben - eingebettete Frage, ...)]

Neben dieser analogen Kennzeichnung von Sprache, offenbart die Art der Ausdrücke und Redewendungen die Weltansicht, die Denkart anderer.

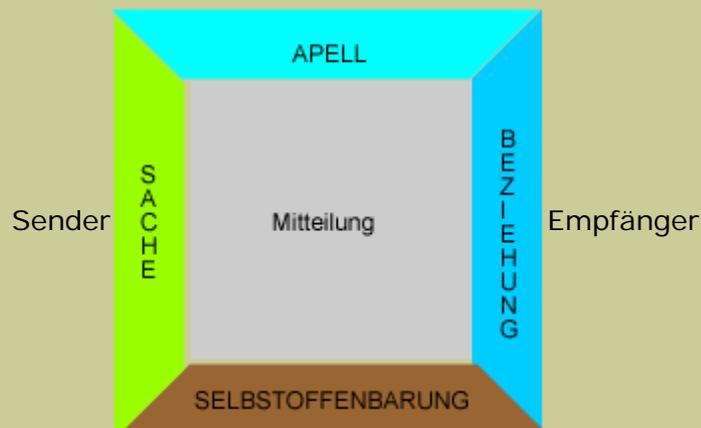
Im Verständnis der Erickson'schen Hypnotherapie gilt es als unverzichtbar, die Welt des Klienten möglichst genau zu erfassen. Unter Umständen genügt die Spiegelung, das Mitgehen bereits, ihn entweder in eine Trance zu versetzen oder ihn aus der "Problemtrance" zu holen. Er wird sich des Problems bewusst und Lösungen werden möglich.

Obwohl viele Bücher die leichte Erlernbarkeit des NLPs betonen, halte ich Selbsterfahrung im Umgang der Methode für erforderlich.

nach oben

### 1.3 Schulz von Thun: Das marsische Hören

Auf der Grundlage der ausgegebenen Papiere wird hier nur kurz das Modell kurz dargestellt, um es dann an einigen Beispielen zu vertiefen.



Nach Schulz von Thun kann der Sender eine Nachricht abschicken, die eine besondere Absicht, etwa den sachlichen Aspekt oder den sich

selbstoffenbarenden in den Vordergrund stellen möchte.

Der Empfänger auf der anderen Seite kann je nach eigener Lern- und Beziehungsgeschichte auf die Mitteilung ganz anders reagieren: Er hört bei der Mitteilung z.B. einen appellativen Charakter heraus und reagiert deshalb für den Sender in einer unverständlichen Weise. Natürlich hören wir innerhalb den meisten Gesprächen verschiedene Aspekte heraus und reagieren auf das Gehörte meist "vernünftig".



### Zum Überlegen:

1 a. Führen sie sich eine schwierige kommunikative Situation vor das geistige Auge. Wenn sie klar wissen um was es sich handelt. überprüfen sie: "Welches "Ohr" ist besonders wachsam!"

1 b. Führen sie sich die gleiche Situation wieder vor das geistige Auge. Hören sie mit einem anderen Ohr und entschlüsseln sie die Botschaft auf die anderen Aspekte hin. Was ändert sich?

2. Führen sie sich eine Situation vor das geistige Auge, in der ein anderer Mensch merkwürdig auf ihre Kommunikation hin reagiert. Sprechen sie ihn in Gedanken in den verschiedenen Aspekten an. Wie verändert er womöglich seine Reaktion?

Mit manchen Menschen oder in manchen Situationen jedoch hören wir manchmal Dinge und reagieren entsprechend empfindlich darauf, die vom Sender u.U. gar nicht beabsichtigt waren. Vielleicht hat ein "Ohr" besonders empfindlich reagiert.

Unter marsischem Hören wird die Fähigkeit verstanden, alle Ohren in einem Gespräch offen zu halten.



Beispiele:

<p><b>Sender äußert:</b></p> <p>" Dieses Seminar nützt mir für die Schule."</p> <p>"Dieses Seminar bringt mir nicht viel".</p>	<p><b>Empfänger</b> hört mit dem <b>Sachohr</b> heraus:</p> <p>"Er kann das Gelernte gut verwenden. Es wäre interessant genau herauszufinden, was ihm gut gefällt."</p> <p>"Er möchte Kritik üben. Ich möchte erfahren, warum es konkret geht."</p>
<p><b>Sender äußert:</b></p> <p>"Dieses Seminar nützt mir für die Schule."</p> <p>"Dieses Seminar bringt mir nicht viel".</p>	<p><b>Empfängerin</b> hört mit dem <b>Selbstoffenbarungsohr</b> heraus:</p> <p>"Sie ist sehr lernfähig, macht direkte Transferüberlegungen, lässt sich voll auf ihre Kolleginnen ein."</p> <p>"Sie kommt nicht so gut mit, hat vielleicht Angst sich eine Blöße zu geben."</p>
<p><b>Sender äußert:</b></p> <p>" Dieses Seminar nützt mir für die Schule."</p> <p>"Dieses Seminar bringt mir nicht viel".</p>	<p><b>Empfängerin</b> hört mit dem <b>Beziehungsohr</b> heraus:</p> <p>Sie mag ihre Kolleginnen, den Seminarverlauf und den LB. Sie hat gute Beziehungen zu uns allen."</p> <p>"Sie mag uns alle nicht. Sie würde lieber aus Büchern lernen oder bei einem anderen LB sein."</p>
<p><b>Sender äußert:</b></p> <p>" Dieses Seminar nützt mir für die Schule."</p> <p>"Dieses Seminar bringt mir nicht viel".</p>	<p><b>Empfänger</b> hört mit dem <b>Appellohr</b> heraus:</p> <p>"Wir sollen so weitermachen. Ich sollte noch mehr Beispiele aus der Praxis bringen!"</p> <p>"Er will, dass wir etwas anderes machen. Ich sollte mehr erklären als Übungen anleiten."</p>

Weil wir eben in manchen Beziehungen einfach Schwierigkeiten haben, kann uns dieses Modell dafür sensibel machen, in welche Falle wir gewohnheitsmäßig rutschen.

Es gehört mit zu einer sich entwickelnden Professionalität, dass ich meine Tendenzen erkenne und daran arbeite, die anderen Aspekte mit aufzunehmen. Wenn sie sich in manchen Situationen als besonders "einseitig hörend" empfinden, dann helfen folgende Strategien:

Sachebene	<p>Gewinnen Sie durch Nachfragen Zeit. Greifen Sie die vorgeschlagenen Lösungswege auf und lassen Sie sie genauer beschreiben. Fragen Sie nach: " Damit ich sie besser verstehen kann, würden sie mir den Sachverhalt an der Stelle ... Suchen Sie nach Ausnahmen: Wo hat diese Lösung nicht funktioniert? Wo hatten sie keinen Misserfolg? Sie sagen das klappt nie - Kam es auch einmal vor, dass die Lösung klappte? Was war dort anders?....</p>
Beziehungsebene	<p>Nehmen sie eine Unverschämtheit, Anspielung ... sachlich. "Sie sind blöd - Kannst Du mir bitte sagen, wo, wann ich mich blöd verhalten habe?" (Die Zuschreibung zur Person wird als "blödes Verhalten" gedeutet.)</p> <p>Bei Beleidigungen usw. die Form zurückweisen und gegebenenfalls auch sanktionieren - den sachlichen Inhalt jedoch aufgreifen und besprechen.</p> <p>Konflikte thematisieren - verschiedene Interessen als gleichberechtigt darstellen und Lösungen suchen --&gt; Mediation Appelle anhören: "Ich habe den Eindruck, dass Sie von mir etwas wollen. Könnten sie direkt ...."</p>
Appellebene	<p>Widerspiegeln ohne sofort auf den Appell einzugehen: "Versteh ich sie richtig - sie wünschen von mir, dass ..."</p> <p>Auf eigene innere Appelle achten: Wenn sie im Gespräch verspüren, dass der andere dies oder jenes tun sollte, vorsichtig sein.</p>
Selbstkundgabe-ebene	<p>Selbstkundgabe wahrnehmen, aufgreifen und darauf eingehen: "Du glaubst also wirklich von Dir, dass Du zu dumm, .... für X bist.</p> <p>Durch eigene Selbstkundgabe (Ich Botschaften) sich vor psychischer Selbstverletzung schützen: "Ich will nicht, dass du das von dir denkst."</p>

[nach oben](#)

## 2. Das Modell der Transaktionsanalyse TA

Die Transaktionalen Analyse nach **Eric Berne** ist eine tiefenpsychologisch ausgerichtete Methode, die, weil sie in den Grundmodellen eine einfache Sprache verwendet, in beraterischen und ökonomischen Kontexten eine gewisse Popularität und Attraktivität entwickelt hat.

Mit dem Menschenbild der Humanistischen Psychologie teilt sie, dass jeder in

der Lage ist, die Verantwortung für sein Handeln zu übernehmen. Dabei unterstützt sie die Menschen in ihren Entscheidungsprozessen und fördert z. B. mit dem Mittel von **Verträgen** ihre Weiterentwicklung zur **Autonomie** hin.

Die 3 Säulen der Autonomie ( n. G. Beck-Neumann; in Miller a.a.O.) sind im Kontext der Pädagogik:

- **Selbstkompetenz** (n. Berne Spontaneität)  
Jede Person ist für ihr Denken, Handeln und Fühlen selbst verantwortlich. Dies gilt für den Inhalt, wie auch für den Prozess:  
"Ich übernehme die Verantwortung, wenn mir zuviel Arbeit aufgebürdet wird - ich wehre mich dagegen."  
"Ich übernehme die Verantwortung, wenn ich mich unterfordert fühle - ich stelle meine Kapazitäten zur Verfügung"  
"Ich handle, weil ich es will, nicht um jemanden zu gefallen,..."  
...
- **Sachkompetenz** (n. Berne Bewusstheit, in der asiatischen Tradition auch als 'awareness' bezeichnet):  
"In einer gegebenen Situation überprüfe ich mit Hilfe meiner Sinne, was für 'Botschaften' mich von außen erreiche und erkenne, welche meiner 'Ängste, Hoffnungen, Befürchtungen' die Botschaften von außen verzerren."  
"Ich frage nach, ..."  
...
- **Sozialkompetenz** (n. Berne Intimität):  
Gefühle und Wünsche werden nach einer Überprüfung, ob sie angemessen sind bzw. nicht, offen mitgeteilt.

Das Grundmodell der **Ichzustände** entwickelte sich aus der Freud'schen Einteilung der psychischen Instanzen in Es - Ich und Über-Ich. Mit Hilfe des Modells der Ichzustände lassen sich griffig Vorgänge innerhalb des Kommunikationsgeschehens beschreiben. Schwierige Kommunikationen lassen sich mit ihm metasprachlich strukturieren und erleichtern damit alternativen Lösungen und Handlungen.

#### Grundbegriffe

##### Eltern-Ich-Zustand

EL

Das Fühlen, Denken und Verhalten wurde von den Eltern bzw. anderen Personen (Lehrern, ...). Oft haben diese Personen + oder negativen Modellcharakter für uns.

"Die hat das ganz toll gemacht - So wie der, will ich niemals werden"

##### Erwachsenen-Ich-Zustand

ER

Das Fühlen, Denken und Verhalten ist im hier und jetzt: äußere und innere Informationen (Erinnerungen) werden miteinander kritisch verglichen.

##### Kind-Ich\_Zustand

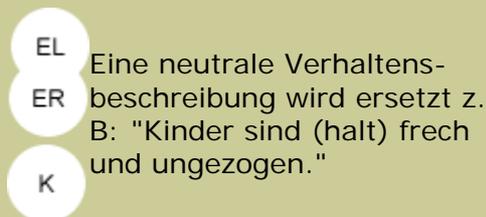
K

Das Fühlen, Denken und Verhalten ist von Kindheitserinnerungen bestimmt. Das Verhalten und Handeln ist so, als ob ich noch das kleine verletzte/ naive/ glückliche Kind wäre.

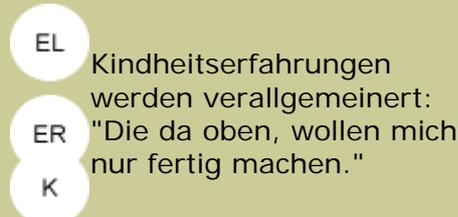
Jeder dieser Zustand ist weder gut noch noch schlecht z.B. wie ein Kind sich als Erwachsener freuen können, wird von Jesus gepriesen... Die Frage lautet nur, ist der Zustand dem Kontext angemessen.

Weil wir alle diese 3 Zustände (nach dem Modell) in uns tragen, kann es vorkommen, dass wir in kritischen, stressreichen Situationen denken, wir würden und realistisch verhalten. Jeder andere erkennt jedoch eine Trotzreaktion oder überkritisches Verhalten/ Perfektionismus ... In der TA wird diese Selbsttäuschung als **Trübung** bezeichnet.

Trübung aus dem Eltern-Ich-Zustand



Trübung aus dem Kind-Ich-Zustand



Die Transaktionsanalyse im engeren Sinne, beschreibt die Kommunikation zwischen verschiedenen Personen (In Abgrenzung zu innerpsychischen Transaktion wie etwa bei der Trübung).

Kommunikationsregel in der TA	
	<p>Die Partner der Kommunikation sprechen sich im gleichen Zustand an. Die Kommunikation verläuft reibungslos, weil beide 'mitspielen'.</p> <p>A: " Hallo wie geht es dir." B: "Mir geht es gut und dir?"</p>
	<p>Verläuft die Transaktion über Kreuz, wird die Kommunikation unterbrochen. Der Empfänger spielt sozusagen nicht mehr mit:</p> <p>S: "Sie kommen ja schon wieder zu spät." E: "Sie sind ärgerlich, was kann ich tun, um die Sache wieder in Ordnung zu bringen?"</p>
	<p>In manchen Situationen gibt es neben den offen geäußerten Botschaften auch noch verdeckte. Nach der TA wird das weitere Geschehen nicht von der offenen sondern der verdeckten bestimmt.</p> <p>Lehrer (offen): "Was hast du mit dem Schwamm gemacht?" Lehrer (verdeckt): "Dauernd verschlampst du ihn" --&gt; Tonfall und Körpersprache</p> <p>Schüler (offen): "Ich hab ihn ins Waschbecken gelegt." Schüler (verdeckt): "Ich putze die Tafel und trotzdem schimpfen sie mit mir." --&gt; Tonfall und Körpersprache</p>

Der sachgerechte Umgang mit der Transaktionalen Analyse setzt eine Ausbildung mit Selbsterfahrung voraus.

nach oben

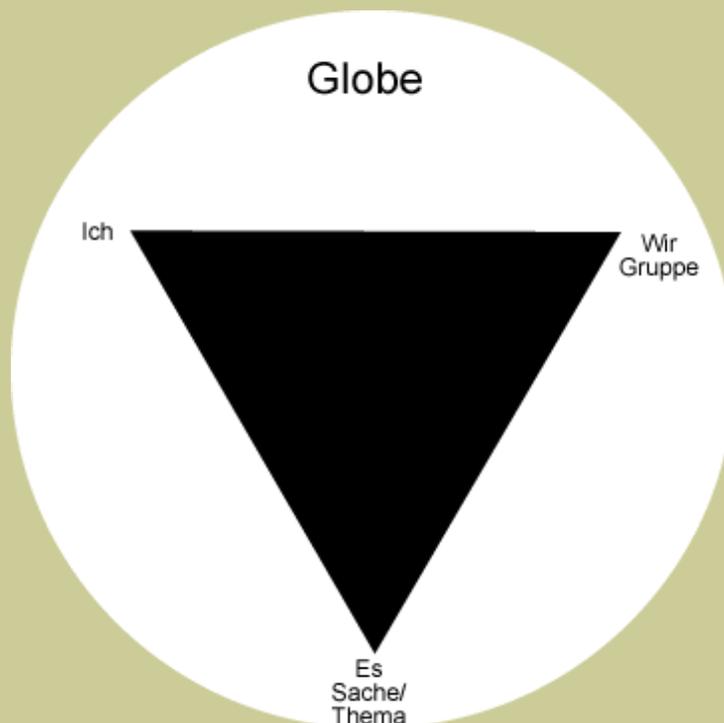
### 3. Die Themenzentrierte Interaktion - TZI

Die Themenzentrierte Interaktion wird in der Lehrerfortbildung häufig eingesetzt. Von ihrem Ansatz her ist sie mehr ein Konzept für Gruppen. Schöpferisch, entdeckende Lernen stehen dabei im Vordergrund.

Gründerin der TZI ist Ruth C. Cohn. Sie und ihre Kollegen/innen entwickelten das Konzept aus Psychoanalyse, Gruppentherapie und "Experientalismus" in den "Workshop Instituts for Living - Learning (WILL)". Ziele der TZI sind:

- Schulung der Wahrnehmungsfähigkeit: Selbstwahrnehmung und die Wahrnehmung von anderen im privaten und geschäftlichen Bereich.
- Stärkung von Selbstständigkeit und Eigenverantwortung.
- Vermittlung von Wissen im Rahmen lebendiger Beziehungen zu ermöglichen.
- Arbeitsbeziehungen als zwischenmenschliche Beziehungen in einen positiven Rahmen zu setzen.
- kooperative Gestaltung von Gruppentreffen, Konferenzen,... im Sinne lebendiger Kommunikation zu gestalten.

Innerhalb von Gruppenprozessen wird eine dynamische Balance zwischen den Polen Ich - Wir (Gruppe)- Es (Sache) angestrebt. Das Umfeld (Globe) wird dabei stets mit berücksichtigt



Nach Ansicht der TZI kann ein soziales System nur bestehen, wenn:

1. der einzelne Mensch seine sozialen und universellen Abhängigkeiten wahrnimmt und Stellung zu ihnen bezieht (Autonomie).
2. er Wertentscheidungen im Geist der Anerkennung der anderen Lebewesen trifft.
3. er (innere und äußere) Grenzen erkennt und sich entscheidet, sie zu verändern/ herauszuschieben.

Die Grundgebote der TZI, die sich aus diesem Ansatz ableiten, sind überall zu finden:

1. Sei deine eigene Chairperson - Sprich für Dich! Sage "*Ich*" - nicht "*Man*"
2. Störungen haben Vorrang
3. ...

[www.TZI.info](http://www.TZI.info)

[nach oben](#)

## Literatur

**Bandler,R.; Grinder,J. ():**

**Ruesch; J.; Bateson, G. (1995):** "*Kommunikation - Die soziale Matrix der Psychiatrie*" C. Auer

**Schultz von Thun,**

**Watzlawik, P.; Beaven, J.H.; Jackson, D.D. (4. Auflage 1974):**

*"Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien"* Bern

Zum Einlesen in einige Sichtweise im pädagogischen Kontext:

**Miller, R. (Hrsg.; 1996):** "*Schule selbst gestalten- Bd 1: Beziehung und Interaktion*" Beltz

[pdf - der Seite](#)

[nach oben](#)

<Home> <[Kommunizieren](#)> <[Kommunikationsmodelle](#)> <Bezüge> <Beobachtungen>  
<Unterricht> <Aufgaben> <Fragen> <Hinweise>

Copyright: Helmut Beck Dez. 2005