

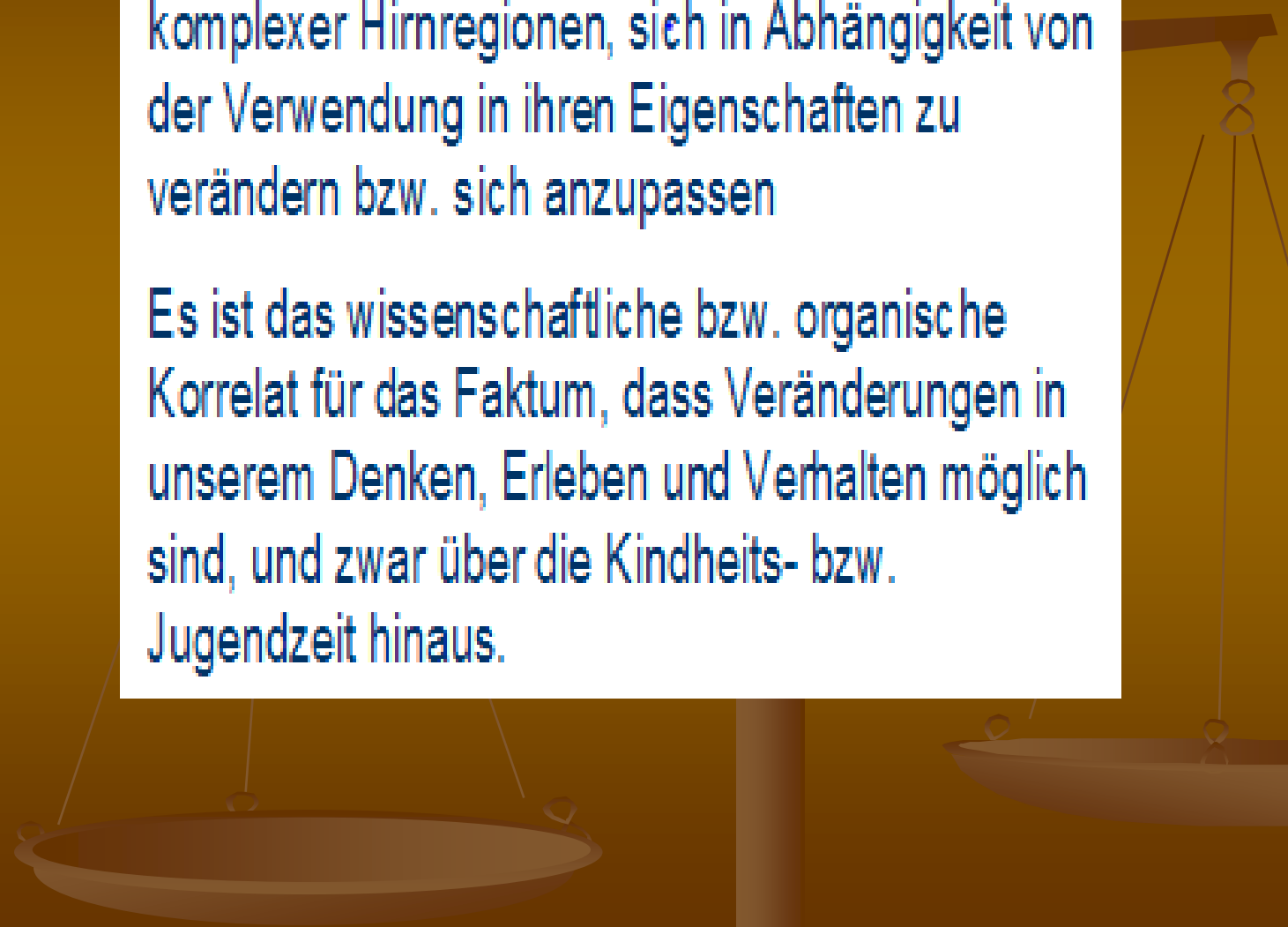
# BeziehungsAUFGABE im Musikschulkontext



Konstruktives Miteinander  
**MUSS/KANN**  
gelernt werden

Univ.-Doz. MMag. Dr.  
Rainer Holzinger





= die Eigenschaft von Synapsen, Neuronen bzw. komplexer Hirnregionen, sich in Abhängigkeit von der Verwendung in ihren Eigenschaften zu verändern bzw. sich anzupassen

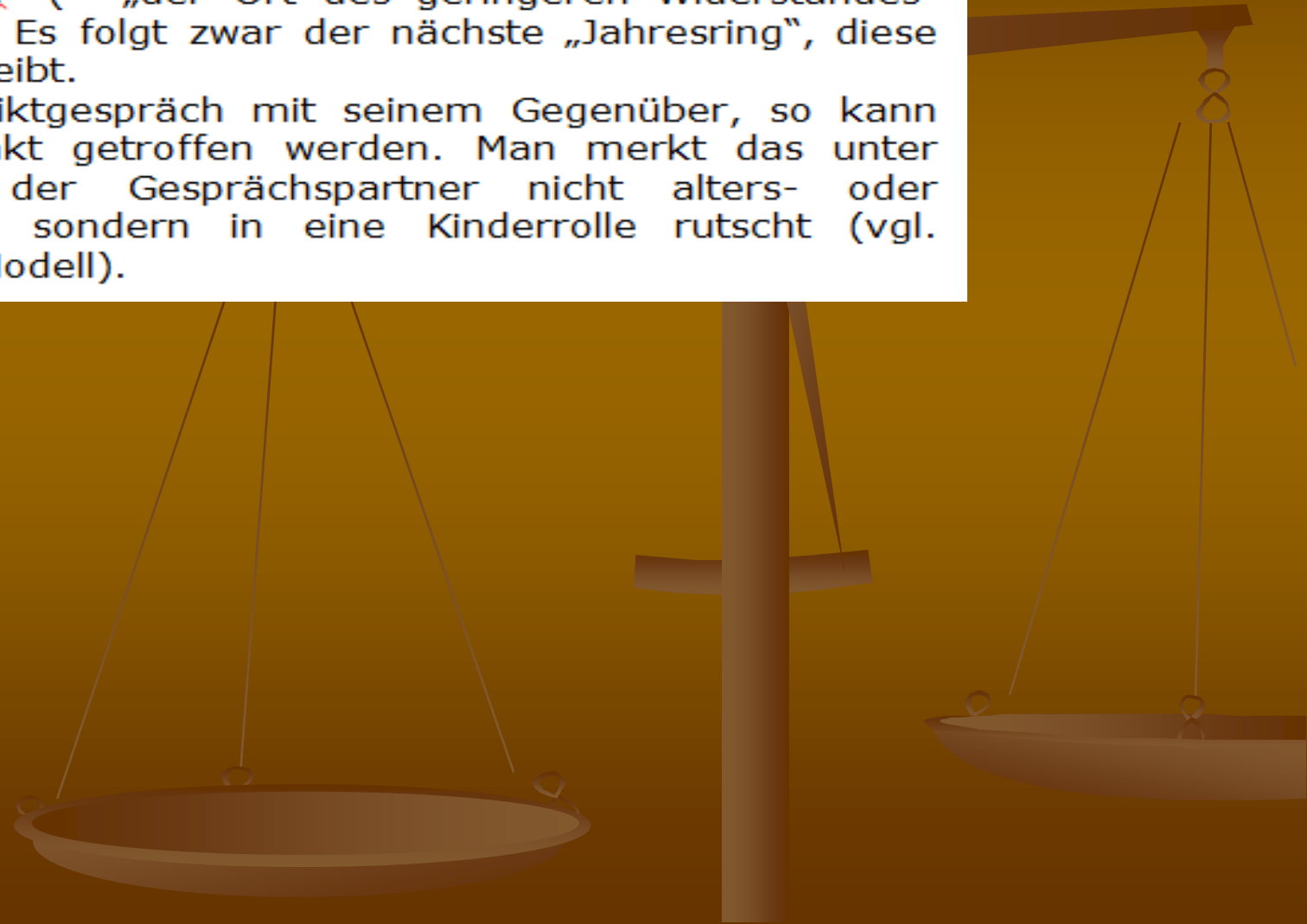
Es ist das wissenschaftliche bzw. organische Korrelat für das Faktum, dass Veränderungen in unserem Denken, Erleben und Verhalten möglich sind, und zwar über die Kindheits- bzw. Jugendzeit hinaus.

„Neuro-  
plastizität“

Wenn wir einen Baum fällen dann können wir an den Jahresringen sehen, wie er gewachsen ist; welche Jahre gut waren, welche eher beschwerlich (z. B. durch Wassermangel). Auch der Mensch entwickelt sich Jahr für Jahr, und auch der Mensch durchlebt Zeiten, in denen er leidet, vielleicht sogar traumatisiert wird. Es entsteht in der Psyche dann ein so genannter „locus minoris resistentiae“ (= „der Ort des geringeren Widerstandes“ oder „der wunde Punkt“). Es folgt zwar der nächste „Jahresring“, diese Schwachstelle allerdings bleibt.

Führt man nun ein Konfliktgespräch mit seinem Gegenüber, so kann mitunter ein wunde Punkt getroffen werden. Man merkt das unter anderem daran, dass der Gesprächspartner nicht alters- oder situationsgemäß reagiert, sondern in eine Kinderrolle rutscht (vgl. Transaktionsanalytisches Modell).

„Der wunde  
Punkt“



Differenzierung zwischen seins- und tuns-  
gestreichelten Kindern (vgl. Birkenbihl, 2002)

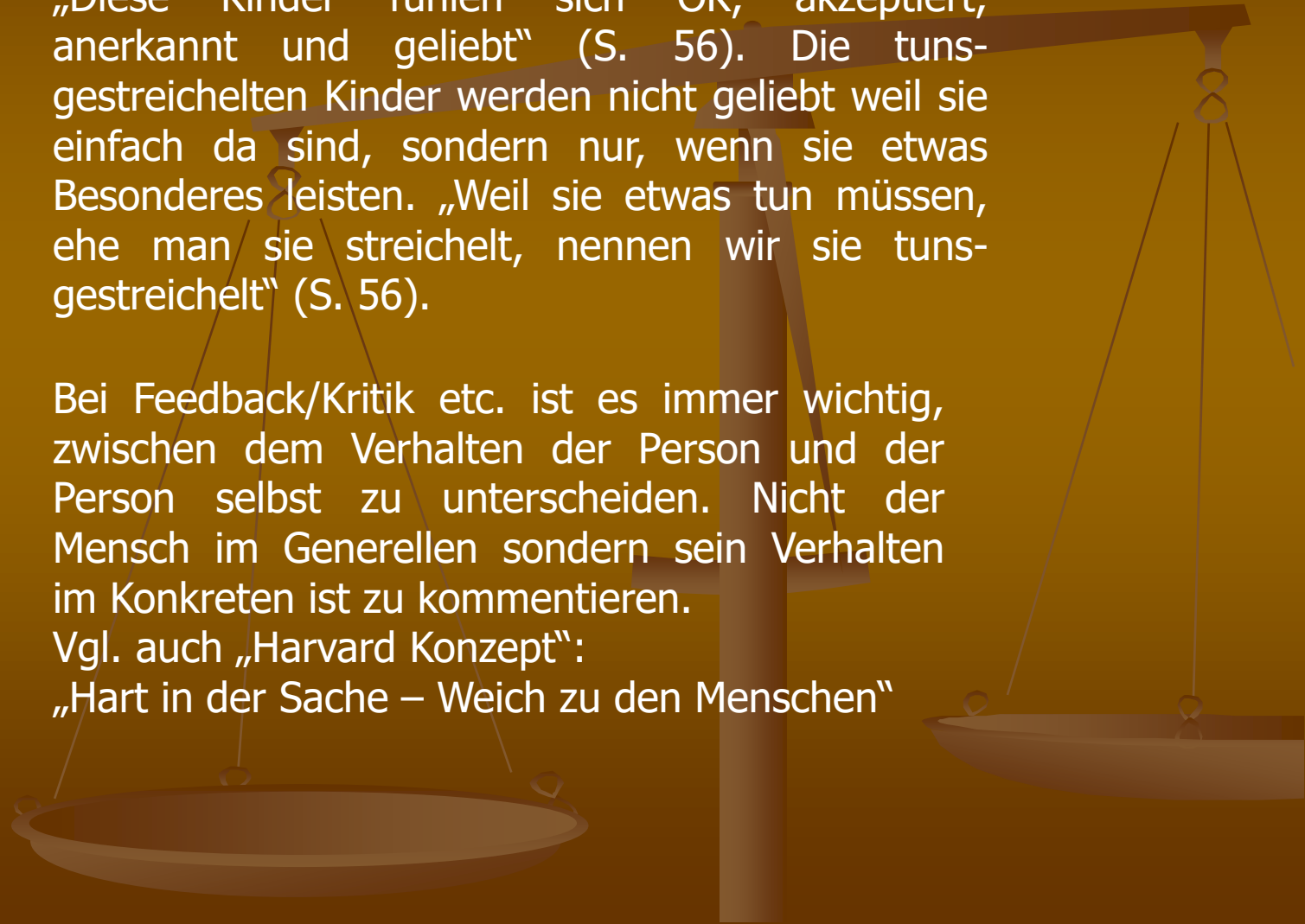
Wer seins-gestreichelt aufwachsen darf wird geliebt ganz einfach weil er ist wie er nun mal ist. „Diese Kinder fühlen sich OK, akzeptiert, anerkannt und geliebt“ (S. 56). Die tuns-gestreichelten Kinder werden nicht geliebt weil sie einfach da sind, sondern nur, wenn sie etwas Besonderes leisten. „Weil sie etwas tun müssen, ehe man sie streichelt, nennen wir sie tuns-gestreichelt“ (S. 56).

Bei Feedback/Kritik etc. ist es immer wichtig, zwischen dem Verhalten der Person und der Person selbst zu unterscheiden. Nicht der Mensch im Generellen sondern sein Verhalten im Konkreten ist zu kommentieren.

Vgl. auch „Harvard Konzept“:

„Hart in der Sache – Weich zu den Menschen“

„Selbstbild“



Perfekt zu sein ist einer der so genannten Antreiber (vgl. Transaktionsanalytische Theorie). Gerade im Zwischenmenschlichen „perfekt“ sein zu wollen ist aber nicht immer möglich.

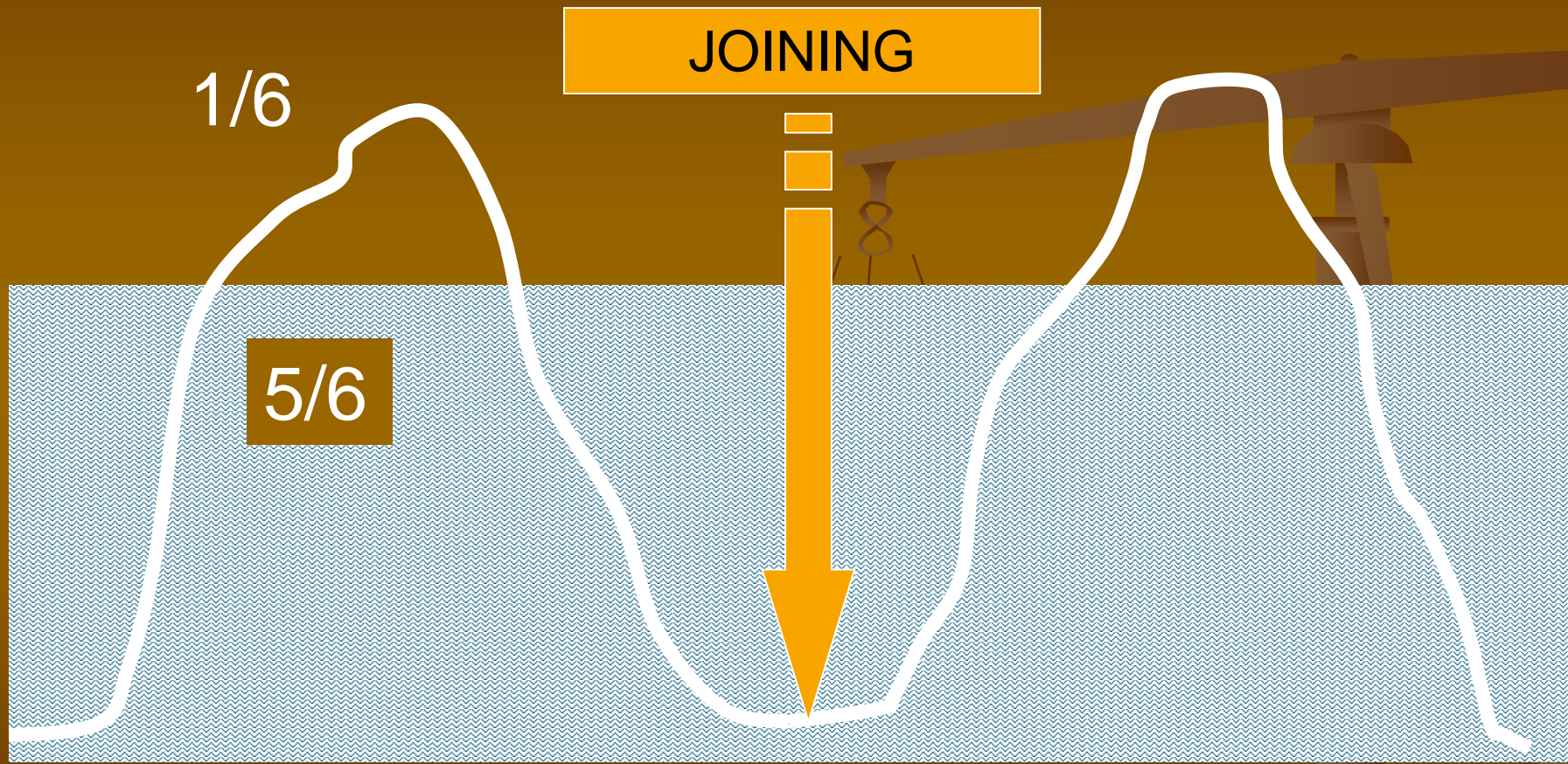
Generell sollte man sich folgende Fragen stellen:

- + Dient mein Perfektionismus (noch) der Sache oder nur meinem (ev. zu geringen) Selbstwert?
- + Ist mein Perfektionismus sinnvoll/effizient?
- + Bin ich generell noch „Steuermann“ des Perfektionismus oder bereits „Sklave“?
- + Gibt es Lebensbereiche, in denen ich (hoffentlich) nicht perfekt sein muss? (vgl. Work-Life-Balance)

Zu großer Perfektionismus kann zum Gegenteil führen (vgl. „Übertriebene Analyse führt zur Paralyse“).

Manchen hilft es auch, sich klar zu machen, dass der selbst auferlegte Perfektionismus oftmals leider nur eine „subjektive Gewissensberuhigung“ darstellt; d.h. es gibt u. U. sehr unterschiedliche Auffassungen von Perfektionismus – sich das bewusst zu machen relativiert eigene rigide Auffassungen.

„perfekt“



## Kommunikationsfallen



Halo-Effekt; Projektion/Übertragung

Priming

Double-Bind

Falscher Kanal

Aus:

## PAUL WATZLAWICK - VOM UNSINN DES SINNS ODER VOM SINN DES UNSINNS

... Es ist die Geschichte von einem Vater, der mit seinem kleinen Sohn an einem sehr heißen Tag auf einer staubigen Landstraße unterwegs ist. Der Vater führt den Esel, auf dem der Kleine reitet. Es kommt ihnen eine Gruppe von Menschen entgegen, und der Vater hört ihr Gespräch: »Schaut euch mal das an! Der Vater geht zu Fuß und der Bub sitzt auf dem Esel. Wie der Vater diesen Kerl verwöhnt! Was soll denn aus dem mal werden?« Als der Vater das hört, nimmt er den Sohn vom Esel herunter, steigt selbst auf, und sie gehen weiter. Da kommt wieder eine Gruppe daher, die sagt: »Schaut euch bloß mal das an. Er reitet und der Kleine muss an einem solch heißen Tag zu Fuß gehen. Hat er kein Mitleid mit dem Kind?« Darauf holt der Vater den Sohn zu sich auf den Esel. Nach einiger Zeit kommt ihnen eine dritte Gruppe entgegen, die spricht: »Zu zweit reiten sie auf dem armen Tier. Haben die kein Herz?« Darauf steigt der Vater ab, nimmt den Jungen vom Esel und beide beginnen, den Esel zu tragen. Es kommt eine weitere Gruppe aus der Gegenrichtung...

### 2 Quintessenzen:

- Es allen Menschen Recht getan ist eine Kunst die niemand kann. (deutsches Sprichwort)
- Je mehr Mann/Frau versucht, es anderen Recht zu machen, dessen abstruser werden die Ideen und anfallende Kritik immer berechtigter.



## Prozessorientierte Kommunikation:

Darunter versteht man im Unterschied zur ergebnisorientierten Kommunikation, dass auch auf dem Weg zu einem Ziel ganz bewusst Kommunikation stattfindet. Das beinhaltet zum Beispiel, dass man informiert, wie der Status quo aussieht, auch wenn sich über längere Zeit nichts Definitives in Richtung Zielerreichung ergeben hat.

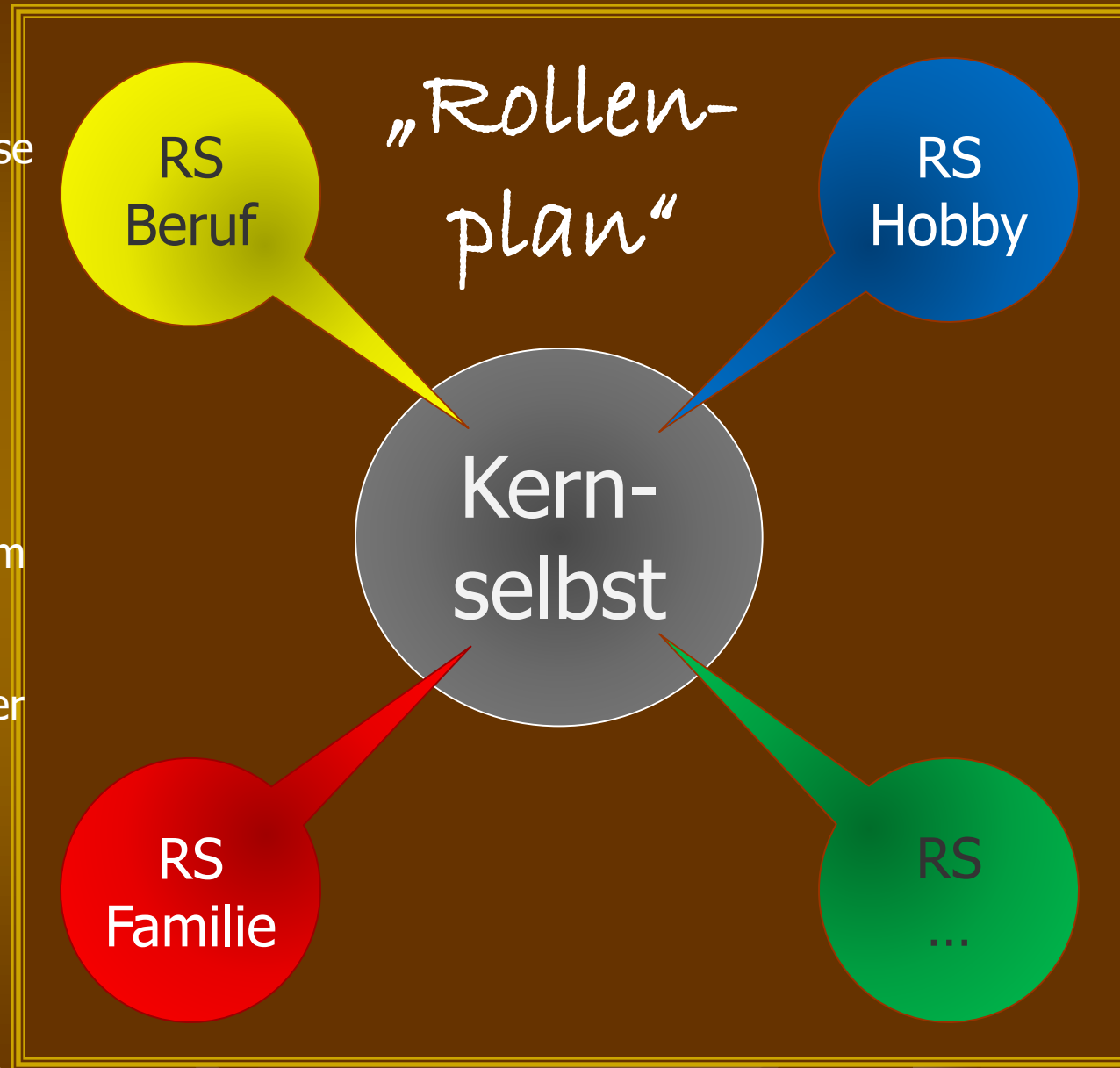
Dadurch steigt die erlebte Wertschätzung, Fabulationen und Misstrauen werden verhindert, was z. B. der Entstehung von destruktiven Gruppenbildungen entgegenwirkt.

Ein weiterer erwähnter Begriff war Emotional Cleaning®:

Im Unterschied zum Nörgeln bzw. umgangssprachlichen Sudern dienen die hier stattfindenden verbalen Äußerungen dem Abbau von Emotionen. Das Gegenüber sollte sich aufs aktive Zuhören beschränken. Keine Angst – das EC dauert nicht ewig! Die Lösung liegt bereits im Prozess des Jammerns. Fälschlicherweise wird nämlich immer wieder versucht, das EC frühzeitig zu unterbrechen, um endlich an der Lösung arbeiten zu können.

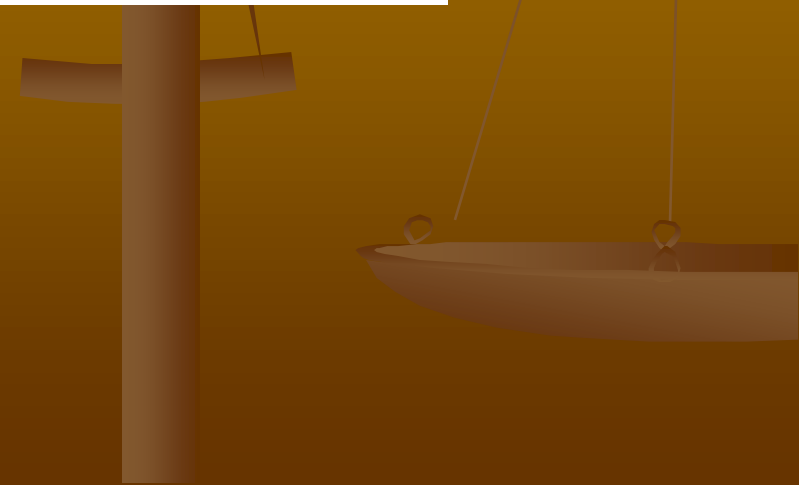
„PROZESS-  
orientiert“

Indem wir uns der Bedürfnisse unseres Kernselbsts bewusst werden, können wir diese unterschiedlichen Rollenselbsts zuordnen und in Folge Prioritäten in unserem Leben setzen. Das ist eine wichtige Grundvoraussetzung zum „Sich abgrenzen“ bzw. „Nein-Sagen“. Die Rollenetablierung per se stellt eine wichtige Prämisse für eine sachliche Auseinandersetzung (nicht nur) im Berufsleben dar.



„Das stabile **Kernselbst** zeichnet für Kontinuität, Einheit und Widerspruchsfreiheit verantwortlich, das variable **Rollenselbst** dagegen für situative Angemessenheit, Dynamik und Veränderbarkeit. Anteile des peripheren, variablen Selbst können durch häufige Aktivierung (d. h. ‚Verwendung‘) stabil werden. Im stabilen Kernselbst finden sich Merkmale, die mit großer Sicherheit vertreten werden und denen eine große Wichtigkeit beigemessen wird. Als zentraler Schwerpunkt wird das stabile Kernselbst in vielen unterschiedlichen Situationen wirksam. Das variable Rollenselbst kann, gleichsam peripher um das Kernselbst lagemd, gesehen werden und wird nur in bestimmten Situationen und unter vergleichsweise spezifischen Gegebenheiten handlungsleitend. Umgebungsfaktoren wie beispielsweise momentan ausgeübte Tätigkeiten, gegenwärtig relevante Beziehungen und Gruppenzugehörigkeiten bestimmen, welche (Bruch-) Teile des Selbstkonzeptes aktiviert werden und dadurch ein situationsangemessenes und angepasstes Verhalten ermöglichen. Menschen können sich nicht zuletzt aufgrund des variablen Rollenselbst widersprüchlich verhalten, weil bestimmte Inhalte und Aspekte des Selbstkonzeptes voneinander unabhängig ins Bewusstsein gelangen“ (Schachinger, 2002, S. 31).

„Rollen-  
plan“



## „Wer sich ständig rechtfertigt ist bald recht fertig.“

### Professionelle Nähe & Distanz mittels Halbe-Halbe Prinzip<sup>1</sup>

Die heutige Gesellschaft „schwächelt“ zusehends was adäquate Erziehung bzw. generell die Persönlichkeitsentwicklung betrifft. Nur noch wenige wissen scheinbar über die Essenzen eines konstruktiven Miteinanders Bescheid. In Folge weicht Respekt immer häufiger Egoismus, Sachlichkeit fällt emotionalen Befindlichkeiten zum Opfer. Und wer auf eine ordentliche Kommunikationsebene zwischen zwei Menschen angewiesen ist erlebt so manche böse Überraschung. Gerade der Lehrberuf braucht aber ein Du, das konstruktiv mitarbeitet, das eine wohlwollende Beziehungsebene mitbringt, wo Sachliches diskutiert und umgesetzt werden kann.

PädagogInnen haben naturgemäß allein durch ihren Berufsauftrag eine Bringschuld in Sachen sozialer Kompetenz und Menschenführung. Es gibt aber auch eine so genannte Holschuld, die nicht vernachlässigt werden darf: Die Lehrerschaft muss Engagement und Mitarbeit einfordern dürfen, und zwar nicht nur von den SchülerInnen, sondern auch von deren Eltern bzw. dem explizit und implizit involvierten sozialen Umfeld. Hier müssen schulische und gesamtgesellschaftliche Erziehungsmaßnahmen unbedingt besser aufeinander abgestimmt sein.

Die wahre Misere der gesamten Situation konsolidiert sich aber erst durch die Tatsache, dass aus persönlichen aber auch systemimmanenten Problemfeldern viel zu viele LehrerInnen bei diversen Schuldzuweisungen aus der Bevölkerung „Hier“ schreiben.

Eine funktionierende Strategie der konstruktiven Abgrenzung stellt nun das Halbe-Halbe Prinzip<sup>2</sup> dar: Beinahe jede(r) Pädagoge/in hat mit Sicherheit irgendwann die leidvolle Erfahrung gemacht, dass trotz größtem Engagement für eine(n) SchülerIn nicht das erwünschte Ergebnis erzielt werden konnte. Der Grund dafür ist sehr banal: Zum Helfen bzw. zum Lehren braucht es immer zwei. Der eine muss helfen, der andere aber muss – zumindest kooperieren. Das leuchtet ein, ist ganz klar – allerdings leider nicht den PädagogInnen, die in ihrem Beruf anstatt aufzugehen draufgehen. Sie wollen das Unmögliche möglich machen und fühlen sich für Dinge verantwortlich, die nicht in ihrem Kompetenzbereich liegen. Die Aufgaben gehören genau definiert, einerseits, um sich bewusst verbessern zu können wo es Not tut, andererseits aber auch, um mit gutem Gewissen die Möglichkeit des Nein Sagens zu schaffen: transparente Grenzsetzung als Prämisse für ein konstruktives Miteinander.

Als Beispiel unterschiedlichen Copings nehmen wir den Vergleich zwischen einem (noch unsicheren) Junglehrer und einem (psychisch stabilen) Lehrer mit langjähriger Erfahrung. Beide werden Opfer einer Pauschalkritik – ein Elternteil bezeichnet die zwei als völlig ungeeignete Lehrkräfte. Während der Erfahrene bereits einen eigenen inneren Maßstab hat, weiß, dass er schon Jahre lang sämtlichen Eltern genügte, sich in Folge seiner Aufgabe bewusst ist und diese auch als erfüllt abhaken kann, läuft der Neuling Gefahr, an sich zu zweifeln. Er ist sich der Erfüllung seines Parts noch nicht so sicher, wird in Folge die Kritik persönlich nehmen und zur Gewissensberuhigung Aufgaben des Elternteils zu übernehmen trachten. Und schon ist er in der „Rue de la Gack“: Er macht Dinge, für die er nicht zuständig ist. Er versucht Dinge, die er nicht gelernt hat; und landet schließlich leider nicht selten bei Dingen, für die er sich letztendlich ZU RECHT rechtfertigen muss.

<sup>1</sup> Das Halbe-Halbe Prinzip<sup>2</sup> ist eine von Rainer Holzinger zunächst speziell für den sozialen Bereich entwickelte Methode, um das in der Burnout-Fachliteratur als notwendig erachtete „distanzierte Engagement“ (vgl. „Detached Concern“ von Maslach) konstruktiv im Arbeitsfeld umsetzen zu können. Mittlerweile findet das Modell auch in der (Berufs-)Welt der Politik und Wirtschaft regen Anklang.

Was läuft da falsch? Eine Erklärung liefert das bereits oben erwähnte und in Abbildung 1 dargestellte Halbe-Halbe Prinzip<sup>2</sup>:

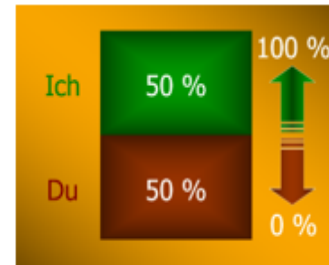


Abb. 1

Für in Sozialberufen Tätige gibt es von renommierten BurnoutforscherInnen eine Empfehlung, die unter dem Begriff „Distanziertes Engagement“ Einzug in die Fachliteratur gehalten hat. Essentiell ist demnach, sich auf das im eigenen Zuständigkeitsbereich Liegende zu beschränken und sich gleichzeitig bewusst zu sein, dass es (immer) ein unbekanntes Element gibt, nämlich die Kooperationsbereitschaft (oder auch -fähigkeit!) des Gegenübers. In Abbildung 1 wird dieser Sachverhalt dargestellt; zur Demonstration aber ein kurzes Beispiel aus meiner Praxis: Eine sehr engagierte Psychotherapiestudentin ist bei mir schon längere Zeit in Supervision. Eines Tages fragt sie mich, was ich davon hielte, wenn sie doch einen anderen Beruf ergreifen würde. Auf meine Frage nach dem aktuellen Grund antwortet sie: „Ich glaube ich bin eine schlechte Therapeutin. Ich arbeite nun schon fast fünf Monate mit derselben Patientin an ihrer Depression, es ändert sich aber so gut wie nichts.“ Von mir kommt als Hilfe die Erklärung der 50/50 Regel. Ich sage zu ihr: „Eine wieder gesunde Frau aus der Praxis zu entlassen muss unser Ziel sein – allerdings: Wer trägt zu wie viel Prozent die Verantwortung? Für maximal 50% sind Sie verantwortlich, für die anderen 50% ist aber die Patientin verantwortlich bzw. deren Umfeld. Ihre Aufgabe besteht darin, Ihren 50% Part zu 100% zu erfüllen. Für die anderen 50% sind Sie jedoch definitiv NICHT zuständig! Alles andere wäre eine Hybris, eine Selbstüberschätzung. Und weil ich als Ihr Supervisor weiß, dass Sie Ihren Part zu 100% erfüllt haben, sollten Sie nicht weiter an Ihrer Eignung zur Therapeutin zweifeln. Willkommen in der Realität des Sozialberufes! Wir müssen nach bestem Wissen und Gewissen arbeiten, allerdings nur was unseren Part anbelangt.“

Um der Komplexität im Alltag gerecht zu werden muss allerdings noch eine weitere Variante des Halbe-Halbe Prinzips<sup>2</sup> Erwähnung finden (vgl. Abb. 2).



Abb. 2

Wiederum soll ein konkretes Beispiel als Erklärung dienen: In einem Vortrag meldete sich eine Volksschullehrerin zu Wort. Sie habe einen Schüler, der eine besondere Förderung bräuhete. Sie sei sich sicher, ihren 50%-Part bereits zu 100% zu erfüllen, allein das reiche nicht aus. Eigentlich wäre es nun Aufgabe der Eltern, für den Rest zu sorgen. Sie hätte das auch bereits angeleitet, leider passiere da aber nichts. Was also tun?

- 1) Der größte Fehler wäre jetzt, die gesamte Verantwortung zu übernehmen. Warum? Ruth Cohn klärt auf: „Zuwenig Hilfe ist Diebstahl, zuviel ist Mord!“ Hilfe zur Selbsthilfe lautet die Devise, und deshalb muss man sich davor hüten (auch wenn man es noch so gut meint), den Schüler bzw. die Eltern zu entmündigen oder bevormunden, indem man sie zur Gänze aus der Pflicht nimmt.
- 2) Um den KollegInnen an der Schule nicht in den Rücken zu fallen gilt es, das Übernehmen von mehr als die üblichen 50% als eindeutige Ausnahme zu deklarieren, sprich die eigentliche Grenze nicht aus den Augen zu verlieren (und dafür zu sorgen, dass auch die Eltern diese nach wie vor kennen; also die Lehrkräfte nicht untereinander ausgespielt werden können.)
- 3) Last but not least muss die Pädagogin eine nicht zu unterschätzende Differenzierung beherrsigen, nämlich die zwischen Idealismus und Illusion. Es macht einen Unterschied, ob ich an diese Aktion illusorische Erwartungen hänge, mich damit selbst wieder unter Druck setze oder einfach idealistisch handle. Dieses erzeugt Energie (unabhängig des Ergebnisses), weil ich es einzig und allein der Sache wegen mache, jenes kostet Energie (wiederum unabhängig des Resultates), weil die Konfrontation mit (Ent-)Täuschungen eventuell nicht ausbleiben wird.

Abschließen möchte ich die Darstellung des Halbe-Halbe Prinzips<sup>2</sup> mit einem Appell an die zuständigen Stellen der Aus-, Fort- & Weiterbildung. Konsequenterweise muss bei den vermittelten Inhalten das Hauptaugenmerk auf den eigenen 50% (= Ich-Bereich) liegen. Hier gilt es, Mankos auszumerzen und Souveränität zu erlangen. Wer hingegen den Eindruck vermittelt, z. B. nolens volens rudimentäre Einblicke in die Komplexität des elterlichen Umfeldes (= Du-Bereich) befähige bereits dazu, hier kompetente Hilfe anbieten zu können, macht einen großen Fehler und erweist meiner Meinung nach den Rezipienten – aus bereits oben genannten Gründen – einen Bärendienst!<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Konkret heißt das in einem von mir immer wieder angebotenen Seminar mit dem Inhalt „Adäquater Umgang mit verhaltensoriginellen SchülerInnen“: Die PädagogInnen lernen gut zu beobachten und sachlich korrekt (Anlaufstellen etc.) zu informieren, aber auch, die klare Grenze zu ziehen, um nicht in die Versuchung des Diagnostizierens oder Therapierens zu kommen. Ziel muss letztlich immer sein, den *berufsimmanenten* Aufgaben konstruktiv nachkommen zu können und sich vom inadäquaten gesellschaftlichen Oktroyier zu befreien.



## „Reden ist Silber, richtig kommunizieren ist Gold!“ (© Institut H&H)

Wer von erfolgreicher Kommunikation spricht, meint mitunter schwarze Rhetorik bzw. Manipulationstechniken, deren Ziel es ist, das Gegenüber mit Killerphrasen „über den Tisch zu ziehen“ bzw. als Sieger aus der „Schlacht der Worte“ hervorzugehen. Der Gesprächspartner wird so unweigerlich oftmals zum Gesprächsgegner ...

In diesem Vortrag liegt der Fokus jedoch auf dem Verbindenden, auf einer im wahrsten Sinn des Wortes *beziehungsfördernden Kommunikation*. Napoleon Bonaparte wurde einmal nach einer gewonnenen Schlacht gefragt, warum er sich nicht freuen würde. Er antwortete: „Ich habe zwar die Schlacht gewonnen, aber den Krieg verloren!“ Und genau das ist der Punkt: Richtige Kommunikation baut Brücken, keine Wehrgräben. Mit inadäquater Gerede kann Mann/Frau sich selbst bei kurzfristigen Erfolgen nicht in Sicherheit wähnen ...

Paul Watzlawick hat einmal sehr nüchtern formuliert: „Man kann sich nur einigermaßen konstruktiv missverstehen!“ In der Praxis lässt sich diese Aussage durchaus relativieren, nämlich: Wenn die Beziehungsebene zwischen zwei Menschen passt, stellen auch größere kommunikative Fehler kein großes Problem dar. Wie aber diese Grundvoraussetzung etablieren?

Zunächst müssen wir uns der eigenen Vorurteile und den daraus abgeleiteten Verurteilungen bewusst werden. Die Welt wird nicht so wahrgenommen, wie sie ist, sondern, wie wir sie aufgrund von Erfahrungen erwarten. Adäquate Kommunikation aber braucht eine vorurteilsfreie Sichtweise, um der Situation im Hier und Jetzt gerecht zu werden. „Viele Leute glauben zu denken, dabei ordnen sie nur ihre Vorurteile neu“ schreibt William James. Er zeigt uns, wie wichtig das adäquate Denken ist: Das konstruktive Gespräch mit sich selbst als Garant für *miteinander reden* ...

Im Talmud kann man dazu Folgendes lesen:

*Achte auf Deine Gedanken, denn sie werden Worte.*

*Achte auf Deine Worte, denn sie werden Handlungen.*

*Achte auf Deine Handlungen, denn sie werden Gewohnheiten.*

*Achte auf Deine Gewohnheiten, denn sie werden Dein Charakter.*

*Achte auf Deinen Charakter, denn er wird Dein Schicksal.*

... die Selbstverbalisation als Ausgangspunkt unseres definitiven Handlungsspielraumes, denn: „Es sind (eben) nicht die Dinge selbst, die uns beunruhigen, sondern die Meinungen und Vorstellungen von den Dingen“ schreibt Epiktet bereits 100 nach Christus. Er liefert damit nicht nur die philosophische Grundlage für den kognitiven Konstruktivismus (vgl. Paul Watzlawick mit dem programmatischen Buchtitel: „Wie wirklich ist die Wirklichkeit?“), sondern erklärt nebenbei auch, was resiliente Menschen von vulnerablen unterscheidet: Nicht Erfolge machen uns glücklich und Misserfolge unglücklich, sondern WIE ich mit diesen und jenen umgehe. In der Psychologie hat sich dazu unter anderem die Attribuierungstheorie beschäftigt. Und hier schließt sich wieder der Kreis, denn die Frage nach dem Warum passiert im Kopf, durch Gedanken eben und durch Kommunikationsfallen wie Projektionen, Übertragungen ...

Ein weiterer Baustein stellt das Beherrschen der unterschiedlichen Kommunikationsebenen dar: Die Wortwahl muss der eigentlichen Intention entsprechen und darf nicht der situativen Emotion zum Opfer fallen. Eine sehr sinnige Unterscheidung beschreibt hier zum Beispiel Peter Modler mit den Stufen High Talk (verbal und intellektuell), Small Talk (verbal, aber nicht-intellektuell) bzw. Move Talk (non-verbal). Zu letztem soll vor allem die Wichtigkeit der Kopfneigung bei einer Konversation Erwähnung finden. Um mit Bestimmtheit etwas zu äußern bedarf

es eines „geraden Kopfes“! Ein seitlich geneigtes Haupt konterkariert dominante Ambitionen.

Nicht zu unterschätzen ist auch das Wie der definitiven Sprachäußerung, sprich die so genannte Paralingualität. Dazu gehören Störfaktoren wie Stottern, eine zu tiefe/zu hohe Stimme bzw. eine zu monotone Sprachmelodie.

Die in diesem Zusammenhang immer wieder erwähnte Studie von Mehrabian & Ferris muss allerdings differenziert gelesen werden, denn die propagierten Zahlen beziehen sich auf Gefühle bzw. Haltungen. Sie besagen: Die Kommunikation wird zu unterschiedlichen Teilen vom Gegenüber wahrgenommen, nämlich zu 7% schlägt der verbale Part zu Buche, die Sprachmuster zu 38% und Nonverbales kommt gar auf 55%.

Immer wieder fällt mir auf, wie wenig abseits der Inhalte auf die doch so essentiellen zwei anderen Bereiche gerade in der Vorbereitung auf Konfliktgespräche eingegangen wird. Nur vereinzelt feilt Mann/Frau an der authentischen Mimik und schafft es so, Inkongruentes zu eliminieren. Falsch wäre dabei allerdings, das *Hauptaugenmerk* auf das Wie der Kommunikation zu legen. Wer nur versucht, dass das Äußere passt geht im wahrsten Sinn des Wortes am Kern der Sache vorbei. Ausgangspunkt für sinnige und stimmige Kommunikation ist die Konzentration auf den Inhalt, nämlich „Was will ich definitiv transportieren?“ Sich dieser Prämisse unterordnend passiert Vieles an Nonverbalem automatisch und vor allem auch auf authentische Art und Weise. Die Konzentration darauf hat aber auch noch andere Vorteile: Man kann nicht gleichzeitig Angst haben bzw. destruktive Gedanken hegen wie „Was mache ich da eigentlich?“ „Was denken die alle von mir?“ oder auch „Ich zittere und mein Mund ist ganz trocken!“ Wer in herausfordernden Situationen funktionieren will, muss die eigenen Gedanken schlichtweg in den Dienst der Sache stellen und sich tunlichst auf „Was ist der nächste Punkt, den ich sagen will?“ konzentrieren.

Oftmals entzieht sich jedoch das definitive Erscheinungsbild unseres Kommunikationsauftrittes der Selbstwahrnehmung, Eigen- und Fremdbeobachtung klaffen mitunter weit auseinander. Die Folge ist nicht selten Hilflosigkeit, da die ursprüngliche Intention und das definitive Ergebnis nicht zur Deckung gebracht werden können. Hier bedarf es einerseits eines objektiven Feedbackgebers (notfalls in Form eines visuellen und/oder auditiven Aufnahmegerätes), andererseits einer guten Vorbereitung. Nur wer vorher weiß was er will kann nachher eruieren, was gut oder schlecht gelaufen ist und daraus lernen! Außerdem ist es von großem Vorteil – gerade bei Konfliktgesprächen – sich unabhängig der aktuellen menschlichen Befindlichkeiten der Betroffenen der definitiven pragmatischen Fakten der eigenen Intention gewahr zu sein/zu bleiben.

Fazit: Eine der Sache (und auch dem Menschen) dienende Kommunikation kann (muss mitunter) gelernt werden!

Epilog: Der Mensch ist von Geburt an ein soziales Wesen, der die Kooperation braucht. Er wird „Am Du zum Ich“ (vgl. Martin Buber), das heißt durch den Austausch mit dem Gegenüber lernt Mann/Frau sich selbst kennen, aber auch relativieren. Letzteres ist eine nicht zu unterschätzende Grundvoraussetzung für ein glückliches Leben! Schon Viktor E. Frankl sagte berechtigterweise: „Verzweifelt ist jener, der nur relativ Wichtiges verabsolutiert!“ Das zu vermeiden macht Sinn. Und genau dazu brauchts oftmals eine andere Meinung, ein Gespräch, mitunter auch eine (konstruktive) Diskussion ...



Univ.-Doz. MMag. Dr. Rainer Holzinger

M: 0043 664 531 58 21

@: r.holzinger@institut-hh.at

www.institut-hh.at

---

Klinischer- & Gesundheitspsychologe, Psychotherapeut, Supervisor & (Führungskräfte-)Coach  
Trainer im Hochleistungsbereich (Kunst & Sport, Politik & Wirtschaft, Medien)

Leiter des Instituts H&H in Linz (Psychologie, Psychotherapie, Evaluation, Diagnostik, Bio- & Neurofeedback, Unternehmensberatung, Moderation, Vorträge & Seminare)

Langjähriger Institutsdirektor für Forschung und seit 2015 Leiter des Studios für Angewandte Psychologie an der Anton Bruckner Privatuniversität. (Forschungs-/Publikations- bzw. Unterrichts-) Schwerpunkt ist unter anderem „Punktgenau funktionieren“ („Im Hochleistungsbereich zur Höchstleistung!“)

Keynote Speaker im Profit- & Non-Profit-Bereich

Als Experte für (Angewandte) Psychologie regelmäßige Zusammenarbeit mit diversen Medien  
Gründer und (Mit-)Entwickler der Einrichtung Hirnlounge® mit der Intention, vor dem wissenschaftlichen Hintergrund der (Hirn-)Physiologie & (Neuro-)Psychologie einerseits eine gesellschaftlich adäquate Wertevermittlung zu propagieren, andererseits das Faktum der Neuroplastizität in den Lebensalltag zu implementieren.

---