



Mit
**TASCHEN
GUIDE**
Downloads

Anja von Kanitz

Kommunikationsfallen erkennen und vermeiden

**TASCHEN
GUIDE**

HAUFE.

auf der Psychoanalyse beruhenden Verfahren zur Erforschung von Interaktionen zwischen Menschen –, nannte diese höchst spezifische und unterschiedliche Vorerfahrung jedes Einzelnen »individuelle Programmierung«. Mit diesem Erfahrungshintergrund und entsprechenden Perspektiven und Kommunikationsgewohnheiten begegnen wir neuen Situationen. Dabei ist es häufig so, dass wir positive oder negative Erfahrungen mit vergleichbaren vergangenen Situationen oder mit ähnlichen Personen eins zu eins auf die Hier- und Jetzt-Situation übertragen.

Eine Übertragung alter Gefühle und Haltungen auf aktuelle Herausforderungen ist immer dann besonders wahrscheinlich, wenn man (negative) Erfahrungen mit vergangenen Situationen/Personen nicht bewusst verarbeiten, verstehen und vielleicht auch abschließen konnte.

BEISPIEL

Hat eine Person (A) erniedrigende Erlebnisse mit Personen in einem hierarchischen Kontext gemacht (z. B. Eltern, Lehrer, frühere Vorgesetzte), wird diese Erfahrung ihr Erleben kommender Begegnungen in Hierarchie-Situationen beeinflussen. Sie wird einer hierarchisch höher gestellten Person (B) in einer aktuellen Situation wahrscheinlich nicht so entspannt und selbstbewusst gegenüberreten, wie sie in anderen Beziehungen auftritt, sondern sich vielleicht misstrauischer, unterwürfiger, vielleicht aber auch aufsässiger oder trotziger als gewöhnlich verhalten – entsprechend dem Kommunikationsmuster, das sie sich in der Vergangenheit für solche Situationen zugelegt hat. A wird das Verhalten von B nicht unbefangen aufnehmen. Aussagen oder Verhaltensweisen von B, die andere neutral oder sogar positiv erleben würden, deutet A kritisch oder negativ. Ihr Verhalten, z. B. distanziertes, misstrauisches, ängstliches oder latent aggressives Verhalten, löst wiederum bei B Gefühle und damit Reaktionen aus, die manchmal denen ähneln, die A aus früheren Beziehungen kennt. So provoziert das

Verhalten von A die Verhaltensweisen, die sie eigentlich befürchtet. Person B wird damit zum Mitspieler einer negativen Dynamik, ohne das bewusst wahrzunehmen oder beabsichtigt zu haben.

Sie kennen das im Beispiel beschriebene Phänomen vielleicht unter dem Begriff *Selffulfilling Prophecy*. Es passiert täglich tausendfach, dass solche selbsterfüllenden Prophezeiungen eintreten. Mal sind wir diejenigen, die durch unser Verhalten bei anderen bestimmte Muster aktivieren. Mal sind wir diejenigen, die auf das Verhalten anderer fast reflexhaft in einer bestimmten Form reagieren und »mitspielen«, ohne es bewusst wahrzunehmen oder zu wollen. Problematisch wird dies erst dann, wenn die »Spiele der Erwachsenen«, wie Eric Berne das nannte, einen destruktiven Charakter haben und befriedigende Beziehungen und Lebensentwürfe behindern.

Ein Risiko für gelingende Kommunikation kann auf beiden Seiten liegen. Zum einen, wenn wir selbst problematische Erlebens- und Verhaltensgewohnheiten haben und es uns durch das Ausleben dieser Gewohnheiten in der Kommunikation gelingt, bei anderen immer wieder die gleichen unbefriedigenden Szenarien zu provozieren. Die Kommunikation verläuft dann immer ähnlich und endet vorhersehbar unbefriedigend mit der Bestätigung des negativen »Lieblingsgefühls«, z. B. »Wusste ich's doch, Chefs sind ...«, oder: »Warum ausgerechnet ich?« Das andere alltägliche Risiko besteht darin, dass wir unversehens in Spiele von anderen hineingezogen werden und dabei Mitspieler in einem aussichtslosen und frustrierenden Beziehungsszenario werden.

Viele der in diesem Band aufgelisteten Kommunikationsfallen beruhen auf diesen interaktionellen Verstrickungen und kommunikativen Wechselwirkungen. Mit unserem Verhalten lösen wir beim Gegenüber bestimmte Reaktionen aus, die wir nicht beabsichtigt haben und die unseren eigentlichen Gesprächszielen entgegenstehen (siehe dazu näher das Kapitel »Fallen, die wir uns selbst stellen«). Und umgekehrt: Unser Gegenüber bringt uns durch seine Kommunikationsbeiträge – oder Transaktionen, wie Berne das nennt – zu unüberlegten Reaktionen und Verhaltensweisen, die uns eher schaden als nutzen (siehe hierzu auch das Kapitel »Fallen, die uns andere stellen«).

Kommunikationsfallen

Neben den allgemeinen Risiken des Missverstehens und Scheiterns in der Kommunikation gibt es ganz konkret beschreibbare Verhaltensweisen, die häufig zu Kommunikationsschwierigkeiten führen. Nennen wir sie der Einfachheit halber Kommunikationsfallen. Gemeint sind damit Verhaltensweisen, die (im deutschsprachigen Sprachraum) häufig zu Missverständnissen, Störungen und Misserfolgen in der Kommunikation führen. Es handelt sich um Kommunikationsmuster, die oft anzutreffen sind, trotzdem aber nicht sofort erkannt und so zu Fallen werden, für einen selbst oder andere. Es gibt sehr unterschiedliche Fallen, die auf ganz unterschiedliche Art und Weise wirken. Grob unterscheiden können wir zwischen Kommunikationsfallen,

- die man sich durch sein eigenes Verhalten selbst stellt (z. B. ungünstige rhetorische Strategien, nicht zur Situation oder eigenen Rolle passende Sprechweise etc.),
- die einem andere bewusst oder unbewusst stellen, um zu verunsichern, zu provozieren oder andere handlungsunfähig zu machen (z. B. Imponiertechniken, Angriffe, Täuschungen).

Fallen können ihre Wirkung nur dann entfalten, wenn wir unbedacht in sie hineintappen. Erkennen wir potenziell störende Kommunikationsmuster bei uns oder anderen, können wir auf sie Einfluss nehmen. Wir können unsere kommunikativen Kompetenzen weiterentwickeln, indem wir uns Wissen zu diesem Thema aneignen, das eigene Verhalten reflektieren, uns von nicht hilfreichen Kommunikationsmustern lösen und unser Repertoire um neue kommunikative Strategien erweitern. Wir sind nicht gezwungen, immer wieder in die gleichen Fallen zu tappen. Wir können sie als Fallen erkennen und Wege und Mittel finden, sie zu umgehen. Wir können lernen, Kommunikationssituationen bewusst zu gestalten. Unser Gehirn ist ein plastisches Organ und darauf angelegt, zu lernen und sich zeit lebens weiterzuentwickeln – das betrifft auch unser Kommunikationsverhalten.

Wichtig im Umgang mit Kommunikationsfallen ist, dass Sie sie erkennen – bei sich und bei anderen. Sobald Sie erkennen, »was da gespielt wird«, können Sie die Situation durch bewusstes Handeln beeinflussen.

Fallen, die wir uns selbst stellen

Warum sollten wir uns selbst Kommunikationsfallen stellen? Absichtlich bringen wir uns natürlich nicht in eine nachteilige Position. Trotzdem passiert dies weit häufiger als gedacht, weil vieles in der Kommunikation unbewusst abläuft.

In diesem Kapitel erfahren Sie u. a.,

- warum Druck meist wenig überzeugend auf andere wirkt,
- welche Folgen es hat, wenn wir nicht sagen, was wir denken und wollen,
- warum Angriff nicht immer die beste Verteidigung ist.