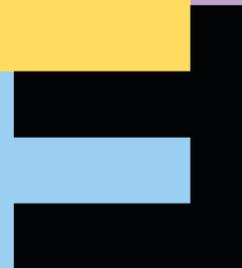


FHV

Vorarlberg University
of Applied Sciences

Kommunikation & Selbstreflexion

7. Treffen und letztes Treffen



Letztes Treffen

- Flip und Flips zum Feedback geben und nehmen
Anknüpfen an die Hausaufgabe 5. Axiom
 - Ist Kommunikation eine Hol- oder Bringschuld?
 - „Die Geschichte mit dem Hammer“

Pause

- Aktuell: Logo und Umsetzung
- Maslow und die Bedürfnisse und Erwartungshaltungen im Kommunikationsprozess (Birkenbihl 2014, S. S.49 - 70)

Pause

- Offene Fragen besprechen
- Evaluation
- Kurzer Ausblick auf das 2. Semester

Ende



Präsentationen Feedback



„Lerne alles, was du kannst, über die Verbesserung der Kommunikation.

Aber: Wenn du einem anderen gegenüber sitzt, vergiß die Theorie. Stelle dich auf den Menschen ein, nicht auf die Nachricht!“

(Birkenbihl 2014, S. 190)

Feedback**techniken** sind erlernbar. Theorie allein bringt keinen Erfolg; sie kann nur zu einem besseren Verständnis dienen.

5. Axiom

*„... Zwischenmenschliche **Kommunikationsabläufe** sind entweder **symmetrisch oder komplementär**, je nachdem, ob die Beziehung zwischen den Partnern auf Gleichheit oder Unterschiedlichkeit beruht.“*

(Watzlawick et al. 2000, S. 70)



Paul Watzlawick

Anleitung
zum
Unglücklichsein



Die Geschichte mit dem Hammer

Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer.

Der Nachbar hat einen. Also beschließt unser Mann, hinüberzugehen und ihn auszuborgen. Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern schon grüßte er mich nur so flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht war die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, *ich* gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen? Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben. Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht's mir wirklich.

Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, doch noch bevor er „Guten Tag“ sagen kann, schreit ihn unser Mann an: „Behalten Sie sich Ihren Hammer, Sie Rüpel!“

(Watzlawick 2005, S. 37-38)





Kaffee

Tee

Pause

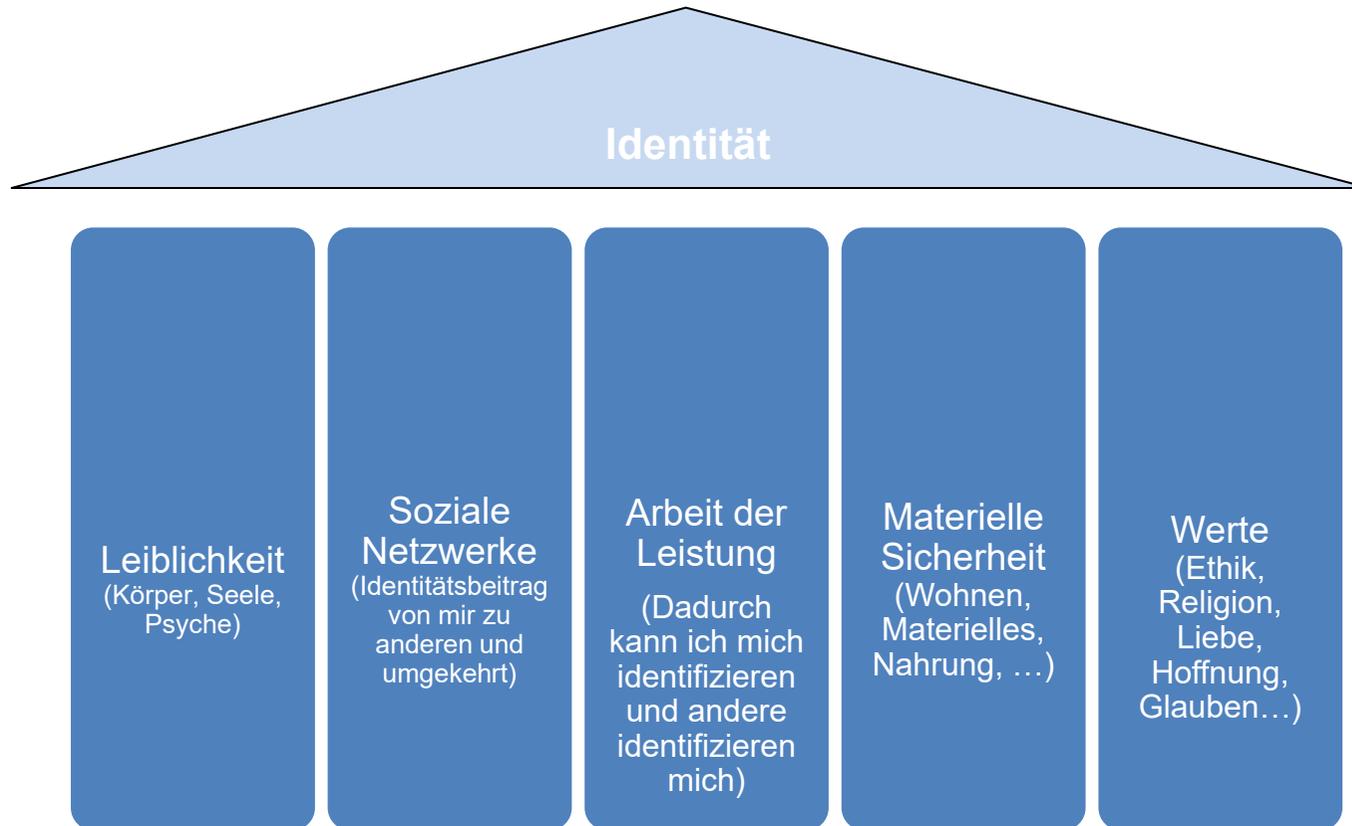
aufstehen
&
springen

frische
Luft

Maslow's (1954 + 1971) Bedürfnispyramide



5 Säulen der Identität nach Petzold, Hilarion



„Wenn wir also gut kommunizieren wollen, müssen wir lernen, auf die **Bedürfnisse des anderen einzugehen**. Damit wir dies aber tun können, müssen wir diese **Bedingungen zuerst erkennen lernen**.“

(Birkenbihl 2014, S. 70)

Evaluierung



Fragen zum Reflexionsbericht

?



Logo – welches Produkt und wer kauft es?



„Reife [...] ist die Fähigkeit,
das Rechte auch dann zu tun,
wenn es die Eltern empfohlen haben.“

(Watzlawick)

Nachlese:

- ◆ Lesen Sie die Beachtung der Bedürfnisse im Kommunikationsprozess nach Maslow in der Birkenbihl S. 49 – 70
- ◆ „Beziehungspflege“ nach Haug 2016, S. 53-57
- ◆ Sehen sich die Podcasts im ILIAS zu Maslow und Petzold an!



**Danke für die
Aufmerksamkeit und
fürs Mitmachen!**

