

7.7 Kommunikationsstörungen

z. B.: Das Asperger-Syndrom

tritt bereits im frühen Kindesalter auf und gilt als abgeschwächte Form des Autismus. Typische Merkmale sind beeinträchtigtes Interaktionsverhalten, mangelndes Einfühlungsvermögen, starres Festhalten an Gewohnheiten, motorische Auffälligkeiten und ausgeprägte Spezialinteressen. Im Gegensatz zu Autisten haben Asperger-Kinder keine verzögerte Sprachentwicklung, oft sogar ein besonders großes Vokabular. Menschen mit Asperger-Syndrom haben eine etwas andere Art der sozialen Interaktion, z. B. haben sie häufig Probleme mit dem Blickkontakt (Manche meiden den Augenkontakt, andere starren den Gegenüber an.), finden es schwierig, Beziehungen zu führen und werden gemobbt.

Er ranzt seine Frau an: „Jetzt höre endlich auf mit diesem Rumgemecker!“ – Sie ganz unschuldig: „Ich sage doch gar nichts!“ – „Aber dein Gesicht spricht Bände!“

Im Wald geht das Gerücht um, der Bär habe eine Todesliste. Alle fragen sich, wer da wohl draufsteht mag. Schließlich nimmt der Hirsch allen Mut zusammen und fragt den Bären: „Sag mal, stehe ich auch auf deiner Liste?“ – „Ja“, sagt der Bär „auch dein Name steht auf meiner Liste.“ – Voller Angst läuft der Hirsch davon. Wenig später wird er erhängt aufgefunden. Entsetzen macht sich breit. Der Keiler hält die Ungewissheit nicht mehr aus und fragt den Bären, ob auch er auf der Liste stehen würde. „Ja“, sagt der Bär „auch du stehst drauf.“ – Der Keiler sucht das Weite. Wenig später wird auch er erhängt aufgefunden. Nun bricht Panik unter den Waldbewohnern aus. Allein der Hase wagt es noch, den Bären aufzusuchen. „Bär, stehe ich auch auf der Liste?“ – „Ja, auch du stehst auf der Liste.“ – „Kannst du mich da streichen?“ – „Ja klar, kein Problem!“

Es waren einmal zwei Mönche, die sehr starke Raucher waren. Selbst während des Gebets konnten sie das Rauchen nicht lassen und hatten deshalb große Gewissensbisse. Also schrieben sie dem Bischof. Der antwortete prompt, erteilte jedoch dem einen die Erlaubnis zum Rauchen, dem anderen verbot er es. Die Mönche wunderten sich. Der Mönch, dem das Rauchen erlaubt wurde, fragte den anderen: „Was hast du dem Bischof geschrieben?“ – „Ich habe gefragt, ob ich während des Betens rauchen darf.“ – „Und ich“, antwortete der Mönch mit der Raucherlaubnis, „habe gefragt, ob ich während des Rauchens beten darf?“

7.8 9-Stufen-Modell der Konflikt-Eskalation nach GLASL

Dieses Modell veranschaulicht die Eskalation eines Konfliktes als Abstieg in immer tiefere und primitivere menschliche Erscheinungsformen bis hin zur letztlich beide Konfliktpartner zerstörende Zustände.

Der österreichische Unternehmensberater Friedrich **GLASL** (geboren 1941) entwickelte Anfang der 1980-er Jahre ein Neun-Stufen-Modell der Konflikt-Eskalation.

Die erste Ebene (Stufen 1 bis 3) können beide Konfliktparteien verlassen, ohne Gesichtsverlust und ohne Schaden zu nehmen – beide Parteien hätten sogar einen Erfahrungsgewinn (Win-Win-Situation).

z. B.: Zwei Kollegen konnten sich nicht leiden. Nach einer Aussprache fanden sie erst Achtung, dann Verständnis füreinander und wurden schließlich Freunde.

Konflikte auf der zweiten Ebene enden mit Gesichtsverlust und Schädigungen für eine Konfliktpartei, während die andere Konfliktpartei als Sieger dasteht (Win-Lose-Situation).

z. B.: Nach wochenlangem Mobbing gegen eine Kollegin kündigt die Gemobbte entnervt, während die Mobbende scheinbar der „überlebende“ Sieger ist.

Konflikte auf der dritten Ebene enden mit Gesichtsverlust und Schädigungen für beide Konfliktparteien (Lose-Lose-Situation).

z. B.: der „Rosenkrieg“ zwischen zwei sich scheidenden Ehepartnern



Stufe 1: Verschiedene Meinungen prallen aufeinander, es gibt Spannungen. Aber eine gewisse Kooperationsbereitschaft ist noch vorhanden.

Stufe 2: Die Konfliktparteien führen Debatten, um den jeweils anderen zu überzeugen. Dabei üben sie zunehmend Druck aus. Die Meinungsverschiedenheiten führen zu Schwarz-Weiß-Denken und Streit.

Stufe 3: Der Druck wird erhöht, um die eigene Meinung durchzusetzen. Provozierende Handlungen ersetzen die verbale Kommunikation. Das Mitgefühl für die Anderen sinkt.

- Stufe 4: Jede Partei sucht im wachsenden Konflikt nach Sympathisanten und Verbündeten, es bilden sich Koalitionen. Der Gegner wird denunziert und schlecht gemacht. Es geht darum, den Konflikt zu gewinnen und den Gegner zu besiegen, immer weniger um die Sache.
- Stufe 5: Der Schlagabtausch wird härter, es kommt zu Unterstellungen und Demütigungen. Der Gegner soll vernichtet werden. Dies wird zu Vertrauens- und Gesichtsverlust
- Stufe 6: Drohungen werden ausgesprochen, um die Situation zu kontrollieren und die eigene Macht zu zeigen, z. B. „Ich sprengte dein Haus in die Luft!“.
- Stufe 7: Begrenzte Vernichtungsschläge werden gegen den Konfliktgegner geführt, um ihm zu schaden. Ein begrenzter eigener Schaden wird in Kauf genommen, wenn dem Gegner ein weit größerer Schaden zugefügt werden kann.
- Stufe 8: Der Gegner soll vernichtet werden, auch unter Inkaufnahme eigener Schädigungen.
- Stufe 9: Der Gegner soll vernichtet werden, selbst wenn es den eigenen Untergang bedeutet.

7.9 Zehn Regeln für einen guten Vortrag nach KLIPPERT

Der studierte Ökonom Heinz **KLIPPERT** (geboren 1948) unterrichtete jahrelang in Hessen und lehrt zurzeit am Lehrerfortbildungsinstitut in Rheinland-Pfalz.

10 Regeln für einen guten Vortrag:

- 1.) Erstmal tief einatmen, die Luft etwa 4 Sekunden anhalten und dann langsam ausatmen. Das beruhigt.
- 2.) Festen Stand suchen und Körperhaltung straffen. (Wohin mit den Händen?)
- 3.) Die Zuhörer in aller Ruhe anschauen und den Blick langsam schweifen lassen. (*Ich bin der Experte!*)
- 4.) Das Thema nennen und den Aufbau des Vortrages überblickshaft erläutern. (Überblick vermitteln)
- 5.) Die Zuhörer mit einem interessanten Einstieg hellhörig machen und für den Vortrag gewinnen, sie z. B. direkt ansprechen.
- 6.) Frei und lebendig reden und argumentieren, damit niemand einschläft. (Mimik und Gestik einsetzen!)
- 7.) Die Rede so gestalten, dass die Zuhörer sich angesprochen fühlen. (lebensnahe Beispiele und Anregungen, rhetorische Fragen)
- 8.) Stimme und Tonlage so variieren, dass die Ausführungen unterstrichen werden. (Der Ton macht die Musik!)
- 9.) Ruhig mal kleine Pausen lassen und Wiederholungen einfügen, das macht die Rede eindringlicher. (Zuhörer brauchen Zeit zum Verschnaufen und zum Nachdenken!)
- 10.) Am Ende einen guten „Abgang“ sichern, denn der letzte Eindruck bleibt auf jeden Fall haften. (Das muss nicht unbedingt was Witziges sein.)

Gesprächsregeln

- 1.) S h m ld !
- 2.) I g z n ät r n!
- 3.) L u n de l h sp c !
- 4.) K z d p äz rgu tiere !
- 5.) B m T a b b !
- 6.) B haupt n grün !
- 7.) G z h ren, w n der den!
- 8.) A rr er zug e e !
- 9.) D h r r ns a n!
- 10.) D o t we t g b !
- 11.) ich infa ach appe !
- 12.) F r u d ö i h e i !
- 13.) S ei er u Sp eche ringe !
- 14.) N b g rä v mei !

- ① Ergänzen Sie die fehlenden Buchstaben bitte so, dass sich wichtige Gesprächsregeln ergeben!
- ② Kreuzen Sie die drei Regeln an, gegen die in Ihren Klassen am häufigsten verstoßen wird!
- ③ Überlegen Sie eine weitere Regel, die in Ihrer Klasse Beachtung finden sollte!