



## Kommunikation über Abwehrmechanismen Auszüge aus einem Beitrag von Jack R. Gibb

Kommunikation kann auch als dynamischer Prozess zwischen Menschen gesehen werden, was mehr ist als nur ein sprachlicher Prozess. Das bedeutet, wenn die Kommunikation zu verbessern ist, dann ist auch die Beziehungsdynamik zwischen den Menschen zu verändern. Ein Veränderungsansatz kann darin bestehen, das Ausmaß von Abwehrmechanismen zu reduzieren.

Defensives Verhalten ist als ein Verhalten zu definieren, das abläuft, wenn ein Mensch Bedrohung wahrnimmt oder Bedrohung im Voraus erwartet. Hier geht zum Teil viel Energie verloren, da neben dem sachlichen Gespräch innen abläuft "wie komme ich hier an?" "Was kann ich tun, um hier gut auszusehen?" Oder was kann ich tun, um einen wahrgenommene oder befürchteten Angriff zu vermeiden oder abzuwenden.

Defensives Verhalten führt zu defensivem und eingeschränktem Zuhören und dies färbt auf das gesamte Gespräch und die Beteiligten ab. Solche Kommunikation vermindert die Effizienz, das Erreichen von Zielen usw.

Auf der andern Seite führt ein unterstützendes Klima oder abwehrreduziertes zu weniger Verzerrungen, welche oft entstehen aus projizierten Ängsten, Unterstellungen usw. Je weniger Abwehrmechanismen beteiligt sind, desto besser können sich die Beteiligten auf Inhalt, Struktur und die sachlichen Bedeutungen konzentrieren.

### Verhaltenseigenschaften die das Klima unterstützen oder ein defensives Klima erzeugen

Defensives Klima entsteht durch	Unterstützendes Klima entsteht durch
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bewertungen</li> <li>2. Kontrolle</li> <li>3. Strategisches Verhalten</li> <li>4. Neutralität</li> <li>5. Überlegenheit (Oben sticht Unten)</li> <li>6. Gewissheiten/Dogmatismus</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beschreiben</li> <li>2. Problemorientierung</li> <li>3. Spontaneität</li> <li>4. Einfühlungsvermögen</li> <li>5. Gleichheit/ Gleichrangigkeit</li> <li>6. Vorläufigkeit (provisionalism)</li> </ol>

Einige Erläuterungen zu einigen Begriffen:

- Wenn reden eingesetzt wird, um den Zuhörer zu **kontrollieren**, ihn zu lenken mit der Botschaft ihn zu verändern, sein Verhalten zu beeinflussen, sein Handlungsraum einzuengen, dann ruft dies Widerstand hervor. Ausschließlich formalistische, juristische Argumentation und kräftig überzeugen wollen kann hier zutreffen.

- **Problemorientierung** ist der Gegenpol von Überzeugen und Kontrolle. Es geht um ein gemeinsames Suchen, das auch die Zuhörer zum Suchen auffordert. Gleichzeitig vermittelt dies, dass es keine vorgefasste Lösung gibt, die man dem anderen aufdrücken will.
- **Strategisches** Verhalten bewirkt Abwehrverhalten, weil niemand Versuchskaninchen sein möchte oder das Opfer einer verdeckten, hinterhältigen Beeinflussung sein möchte.
- Wenn der Zuhörer eine **neutrale** Haltung beim Reden wahrnimmt, nimmt er dies vielleicht als Zeichen dafür, dass er nicht ernst genommen wird, dass den anderen seine Geschichte nicht interessiert. Hier passen maskenhaftes Verhalten, Pokergesicht, vor allem mit geringem fast keinem Gefühlsausdruck hinein.

***Zusammenfassende Bemerkungen:***

Wenn es uns immer wieder passiert, beim Miteinander reden in Abwehrmechanismen zu geraten, dann kommen wir in der Sache, mit Problemlösungen nicht weiter und brauchen uns auch nicht wundern, wenn z.B. Spannungen mehr und mehr zunehmen.

Die Darstellung weiter oben hier unterstützende Teile dort nicht-unterstützende Teile trifft bei vielen Menschen, mit denen ich gearbeitet habe, auf Verständnis. Ich sehe parallele Gedanken bei B.Young (Relationship Management) oder beim Roger-Ansatz (Empathie, Akzeptanz, Authentizität).

--