

Von Kommunikation 101 zu Kommunikation 2.0

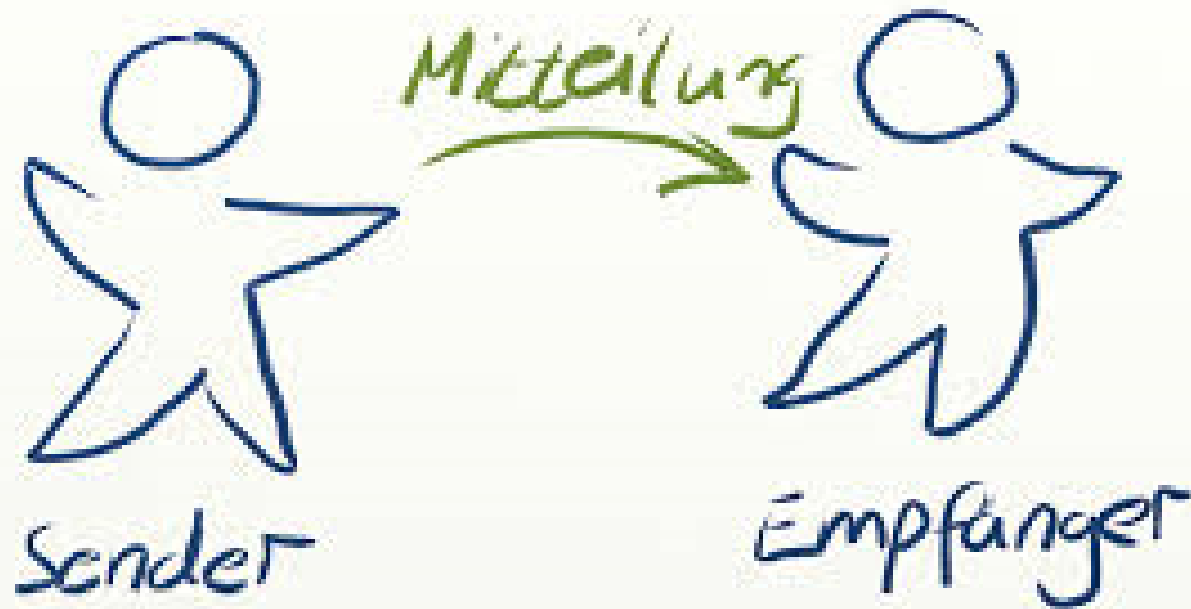
A-Trainer-Ausbildung 2014
Deutscher Badmintonverband

16.-19. Januar 2014

Dr. Sebastian Brückner

Kommunikationsmodelle

- Einfaches, grundlegendes Modell



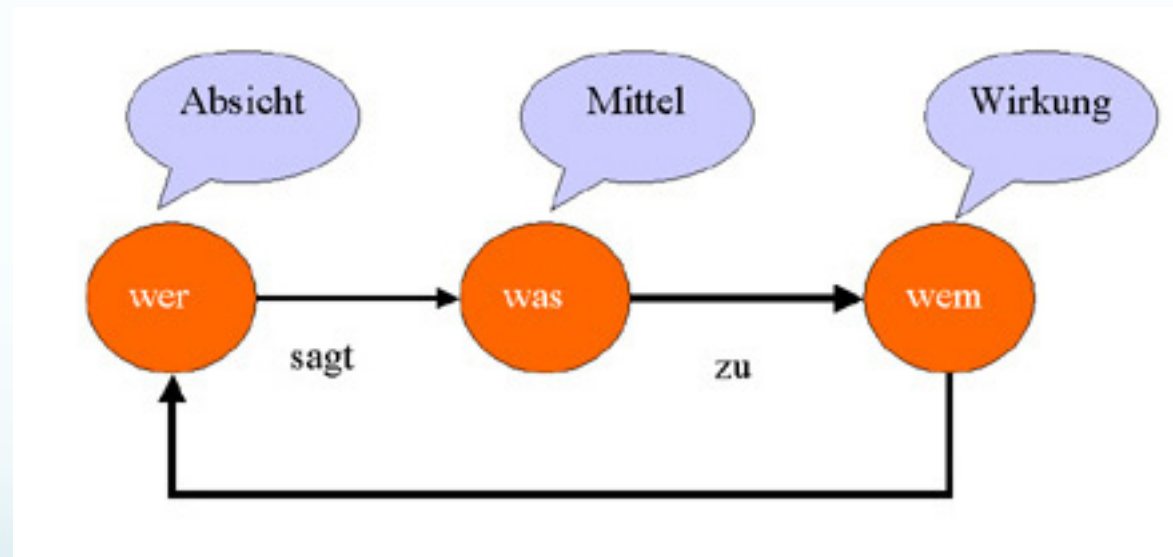
Trainer als Kommunikator

- Sowohl Sender von Botschaften (Trainer-Athlet-Komm.)
 - Wie gebe ich Anweisungen, Feedback, Korrekturen, Struktur...
- Als auch Empfänger von Botschaften (Trainer-Athlet-K.)
 - Wie höre ich zu...
 - Was für Kommunikationskanäle biete ich an?
- Und Moderator:
 - Athlet-Athlet-Kommunik.



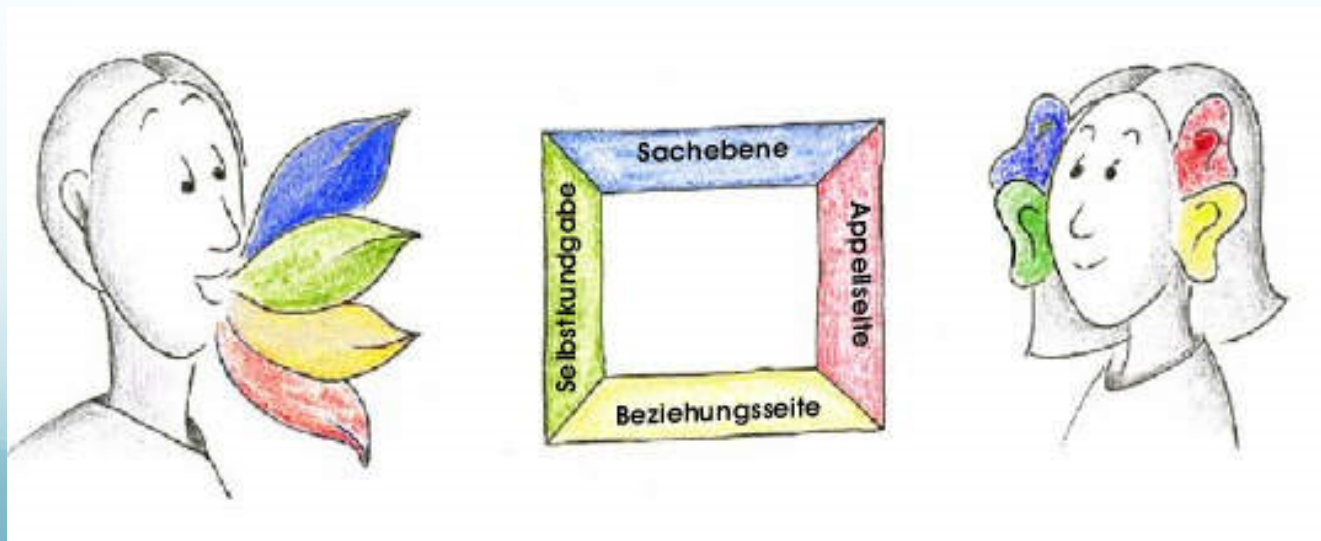
Kommunikationstheorien

- z.B. nach Schulz von Thun
- z.B. Transaktionsanalyse



Schulz von Thun

- 4 Ebenen einer Aussage:
 - Inhalts-/Sach-Ebene: Was sagt der Sprechende?
 - Beziehungs-Ebene: Wie steht der Sprechende zum Empfänger?
 - Appell-Ebene: Was will der Sprechende bewirken?
 - Selbstmitteilungs-Ebene: Was teilt der Sender über sich mit?



Beispiel

Ein Mann und eine Frau essen zu Abend. Der Mann sieht Kapern in der Soße, fragt: „Was ist das Grüne in der Soße?“
Er meint damit auf den 4 Ebenen:

- Sachebene: *Da ist was Grünes.*
- Selbstoffenbarung: *Ich weiß nicht, was es ist.*
- Beziehung: *Du wirst es wissen.*
- Appell: *Sag mir, was es ist!*

Die Frau versteht den Mann auf den 4 Ebenen folgendermaßen:

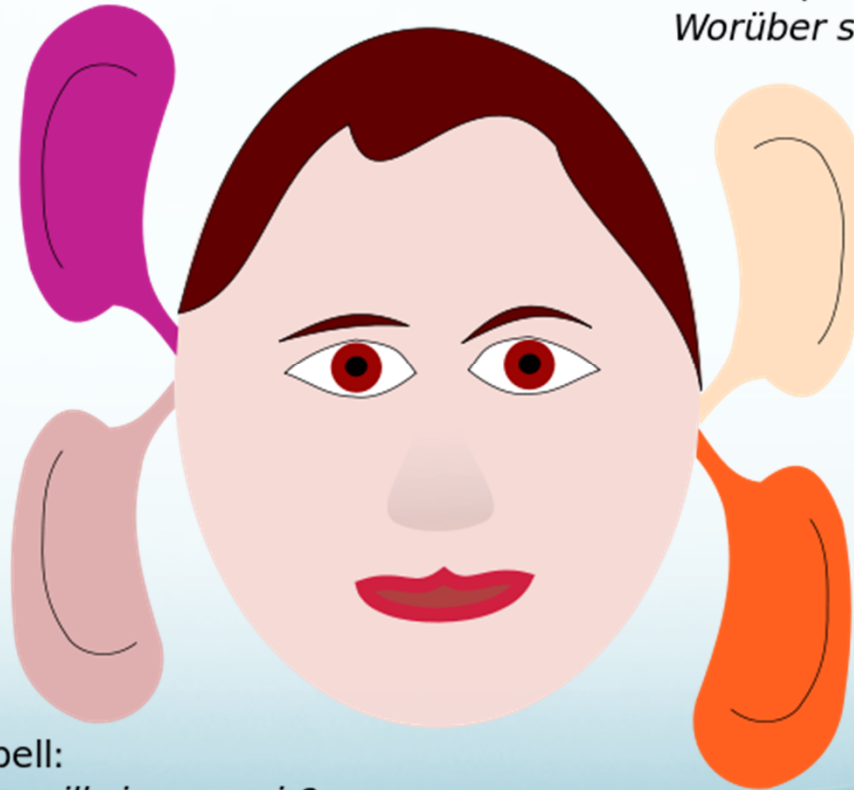
- Sachebene: *Da ist was Grünes.*
- Selbstoffenbarung: *Mir schmeckt das nicht.*
- Beziehung: *Du bist eine miese Köchin!*
- Appell: *Lass nächstes Mal das Grüne weg!*

Die Frau antwortet gereizt: „Mein Gott, wenn es dir hier nicht schmeckt, kannst du ja woanders essen gehen!“

Arbeitsblatt zur Kommunikation

Selbstaussage:
*Was offenbart sie
über sich?*

Sachaspekt:
Worüber spricht sie?



Appell:
Was will sie von mir?

Beziehungsaspekt:
Wie steht sie zu mir?

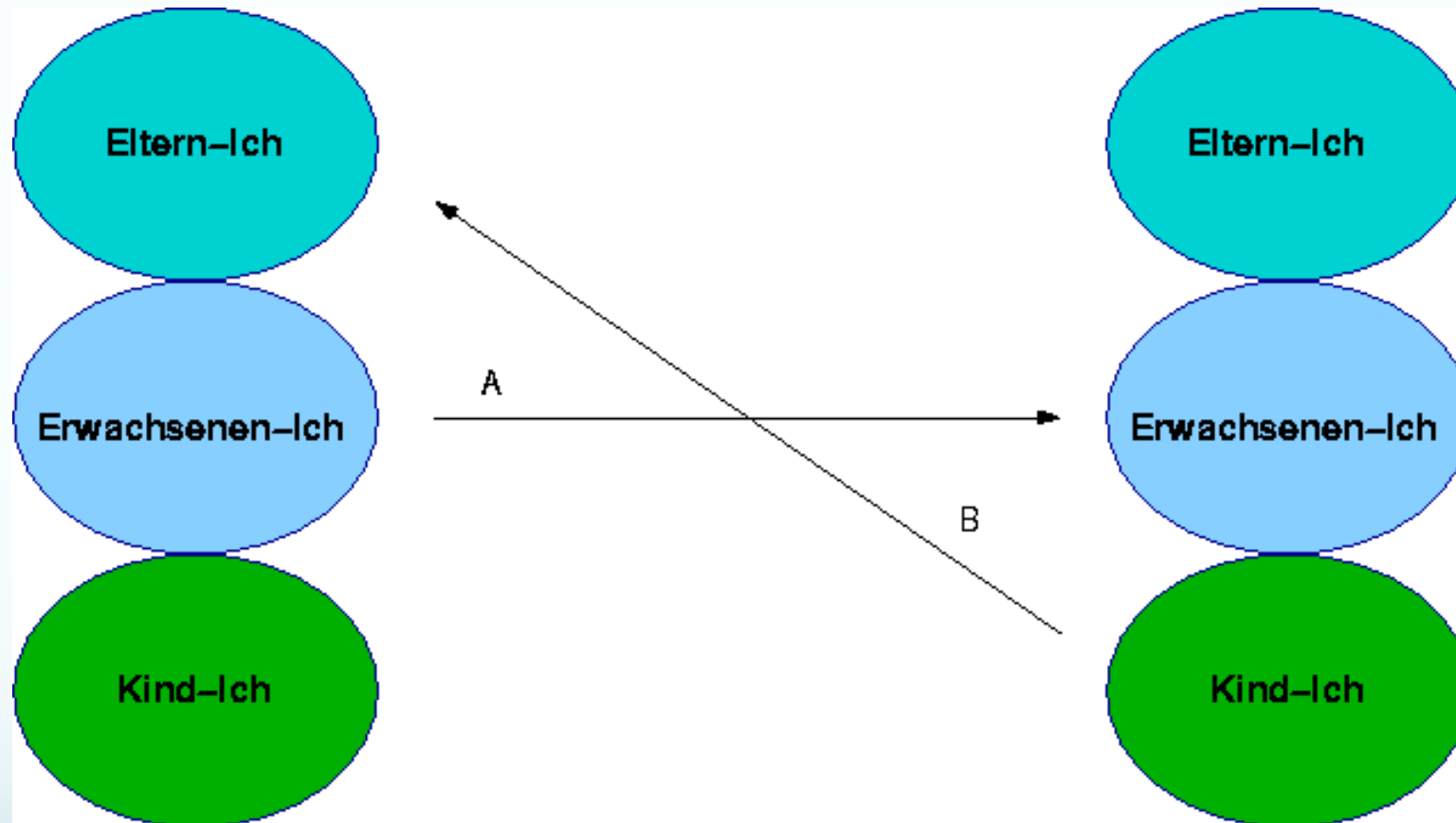
Transaktionsanalyse

Transaktionsanalyse

Die Transaktionsanalyse stellt ein Modell zur Selbsterfahrung und zur Analyse von Gesprächsabläufen auf der Beziehungsebene dar.



Transaktionsanalyse

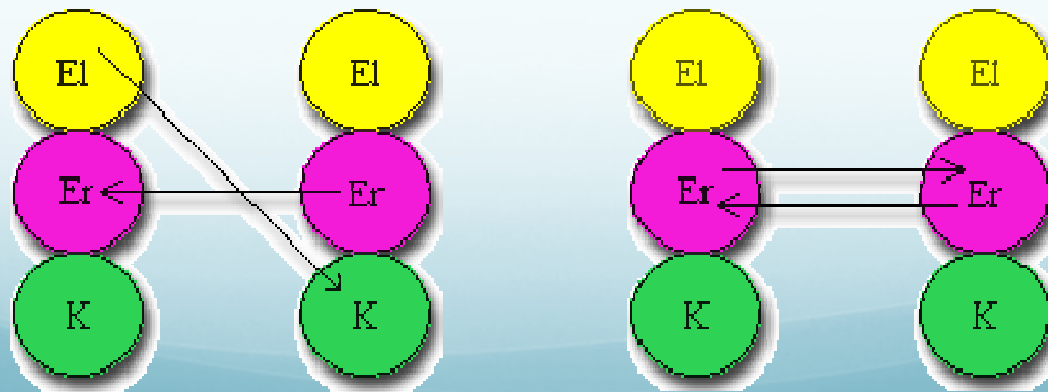


A: **W**ollen wir in diesem Jahr in Spanien Urlaub machen?

B: Immer **w**illst Du bestimmen!

Transaktionsanalyse

- Wenn Reiz und Reaktion im EI-Er-K-Transaktions-Schema auf parallelen Linien verlaufen, dann ist die Transaktion komplementär (d.h. sie ergänzt sich selbst immer wieder von neuem) und kann endlos weitergehen.
- Wenn Reiz und Reaktion sich im EI-Er-K - Schema überkreuzen, wird die Kommunikation unterbrochen.



Das Kindheits-Ich

- Indizien des Kindheits-Ich
 - körperlichen Indizien: Gefühlsäußerungen jeder Art, diese machen einen großen Teil des Kindheits-Ich aus.
 - Sprachlich: insbesondere Adjektive, die über emotionale Zustände Auskunft geben (traurig, glücklich, ...) sowie z.B. „Ich will...“, „Ich wünsche...“ oder „Wenn ich groß bin...“ .
 - Superlative entspringen ebenfalls meist dem Kindheits-Ich.
- Zustände des Kindheits-Ich:
 - Das rebellische/trotzige Kind
 - Das angepasste Kind
 - **Das freie Kind**



Das Eltern-Ich

- Indizien des Eltern-Ich:
 - Körperliche Indizien: häufig manifestieren sich besondere Eigenarten der Eltern im Eltern-Ich eines Menschen, können sehr unterschiedlich sein. (z.B. einem anderen den Kopf tätscheln, Stirnfalten oder Händeringen an).
 - sprachliche Indizien: v.a. wertende Urteile über Andere, die automatisch ohne Überlegung ausgesprochen.
 - unreflektierte klischeehafte Äußerungen sowie Vorurteile sind als Indizien des Eltern-Ich anzusehen. Passivität und die Befolgung von Regeln sind weitere Indizien.
- Kritisches Eltern-Ich: positiv oder negativ?
- Fürsorgliches Eltern-Ich: positiv oder negativ?

Erwachsenen-Ich

- Indizien des Erwachsenen-Ich:
 - Personen, deren Erwachsenen-Ich die Führung übernommen hat, fallen durch besonders aufmerksames Zuhören während einer Transaktion auf. Ihr Gesicht ist offen und direkt dem Gesprächspartner zugewandt.
 - In ihrer Sprache stechen Wörter die vorrangig der Informationsfindung dienen hervor, wie z.B. was, wo, wie, warum...
 - Das Erwachsenen-Ich äußert sich nur, nachdem es nachgedacht hat. Wertungen die von ihm vorgenommen werden, sind reflektiert und enthalten eine innere Logik.

Effektive Trainer-Kommunikation

- Gute Kommunikation ist das Herzstück erfolgreichen Coachings.
 - Höre zu!
 - Übermittle deine Nachricht klar und präzise!
 - Richte den Fokus auf das Positive!
 - Zeige und verdiene dir Respekt!
 - Erarbeite dir und erhalte Vertrauen!
 - Zeige Empathie und Mitgefühl!
- Kommunikations-Tipp:
„Ich empfinde es als ... wenn Athleten ... weil ...“
Nachfrage: „Wie können wir das Problem lösen?“

Aktives Zuhören



Einflussfaktoren

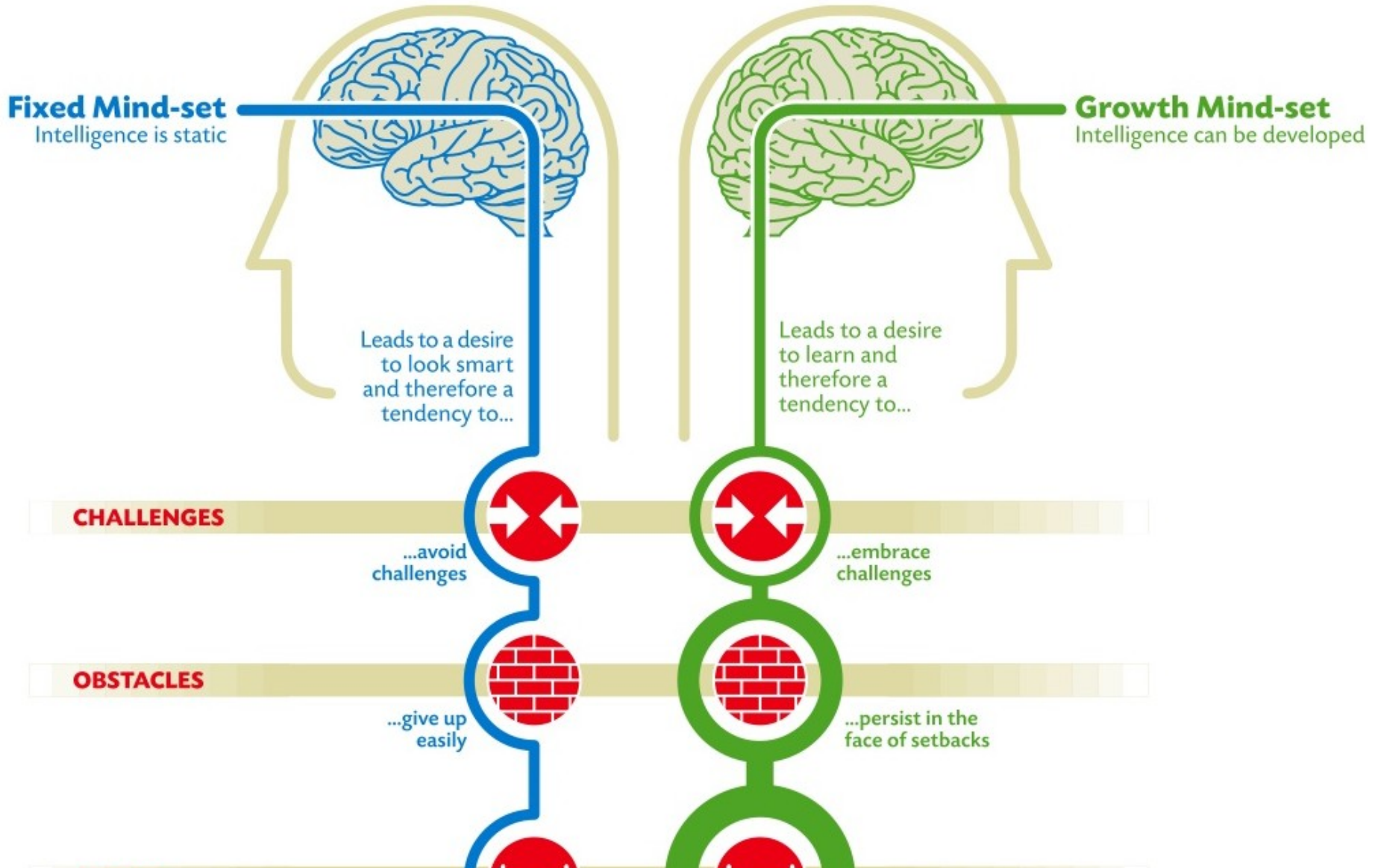
- Selektive Aufmerksamkeit
- Gefilterte Wahrnehmung
- Psychologische Erwartung
- Situation
- Emotionaler Stress
- Persönlichkeitsstil / Mindset

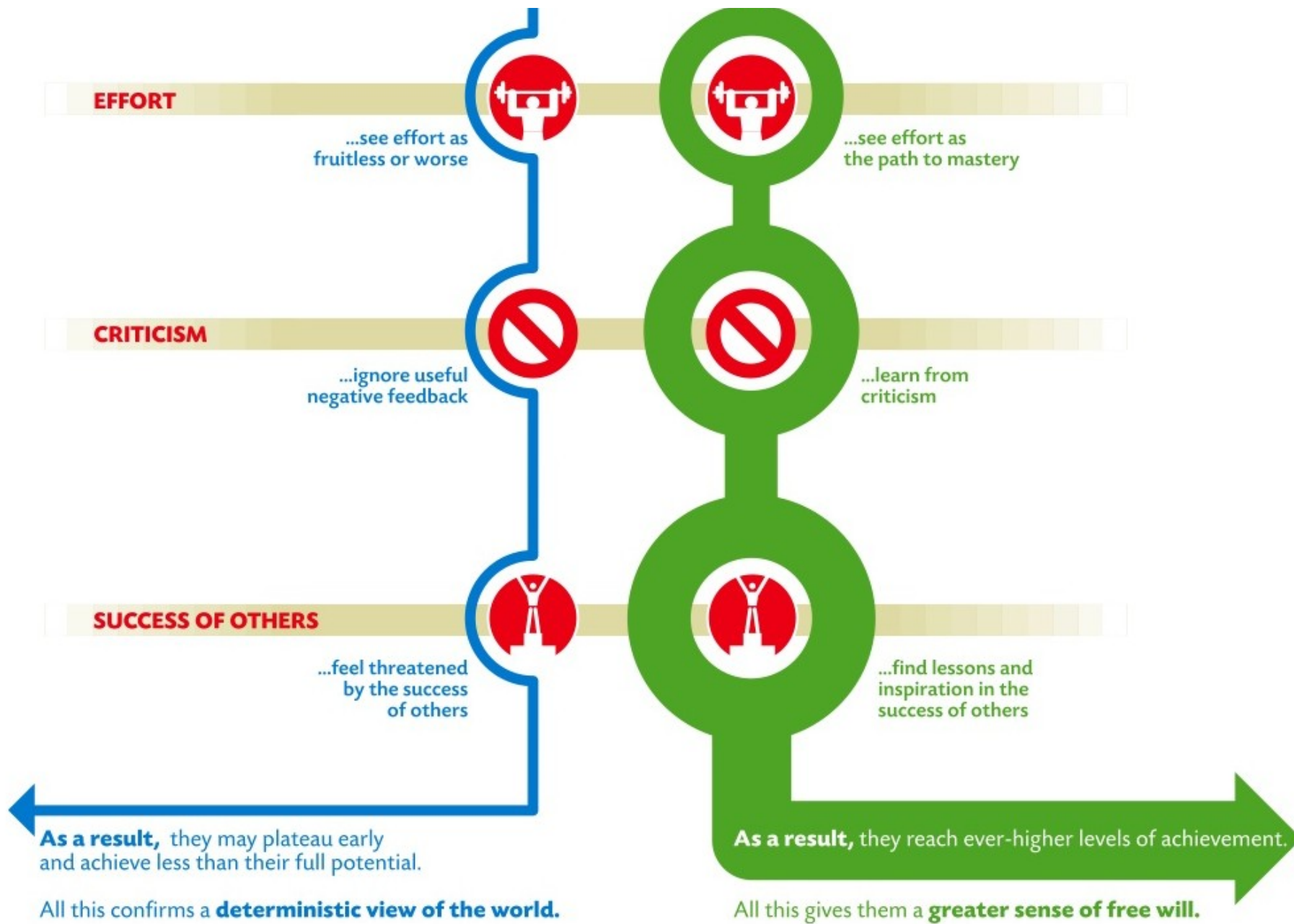


Mindset - Selbstbild

- Eigenes Selbstbild beeinflusst wie ich kommuniziere
- Was ich kommuniziere beeinflusst meine Athleten:
 - Flexibles Selbstbild:
Leistungspotenzial kann entwickelt werden
 - Fokus auf Lernen, Anstrengung
 - Lernen aus Fehlern, motivierend
 - Statisches Selbstbild: Angeborenes Talent besti. Leistung
 - Fokus auf Gewinnen, Anstrengung vermeiden
 - Vermeiden von Fehlern, aufgeben
 - Lob von Talent/Leistung vs. Anstrengung/Lernen kann Selbstbild verändern/Beeinflussen

Communicate Growth





Mindset - Studien

- *Was ich kommuniziere beeinflusst meine Athleten:*
Mueller, C. M. & Dweck, C. S. (1998). Intelligence praise can undermine motivation and performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 33-52.

BRAINNOLOGY

www.brainology.us



Each student worked on a non-verbal IQ test
& was given one kind of praise

Intelligence Praise

“Wow, that’s a really good score. You must be smart at this.”

Effort Praise

“Wow, that’s a really good score. You must have tried really hard.”

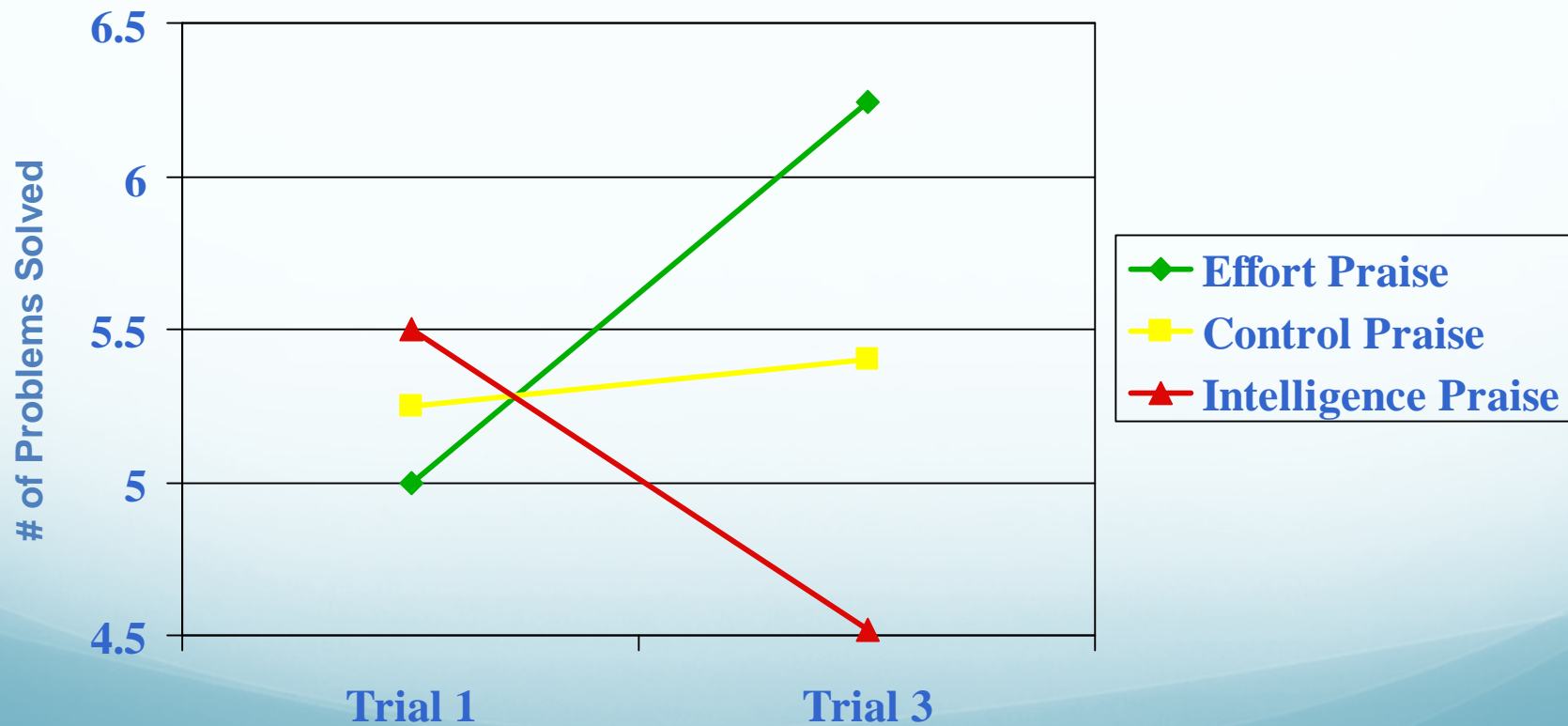
Control Group

“Wow, that’s a really good score.”

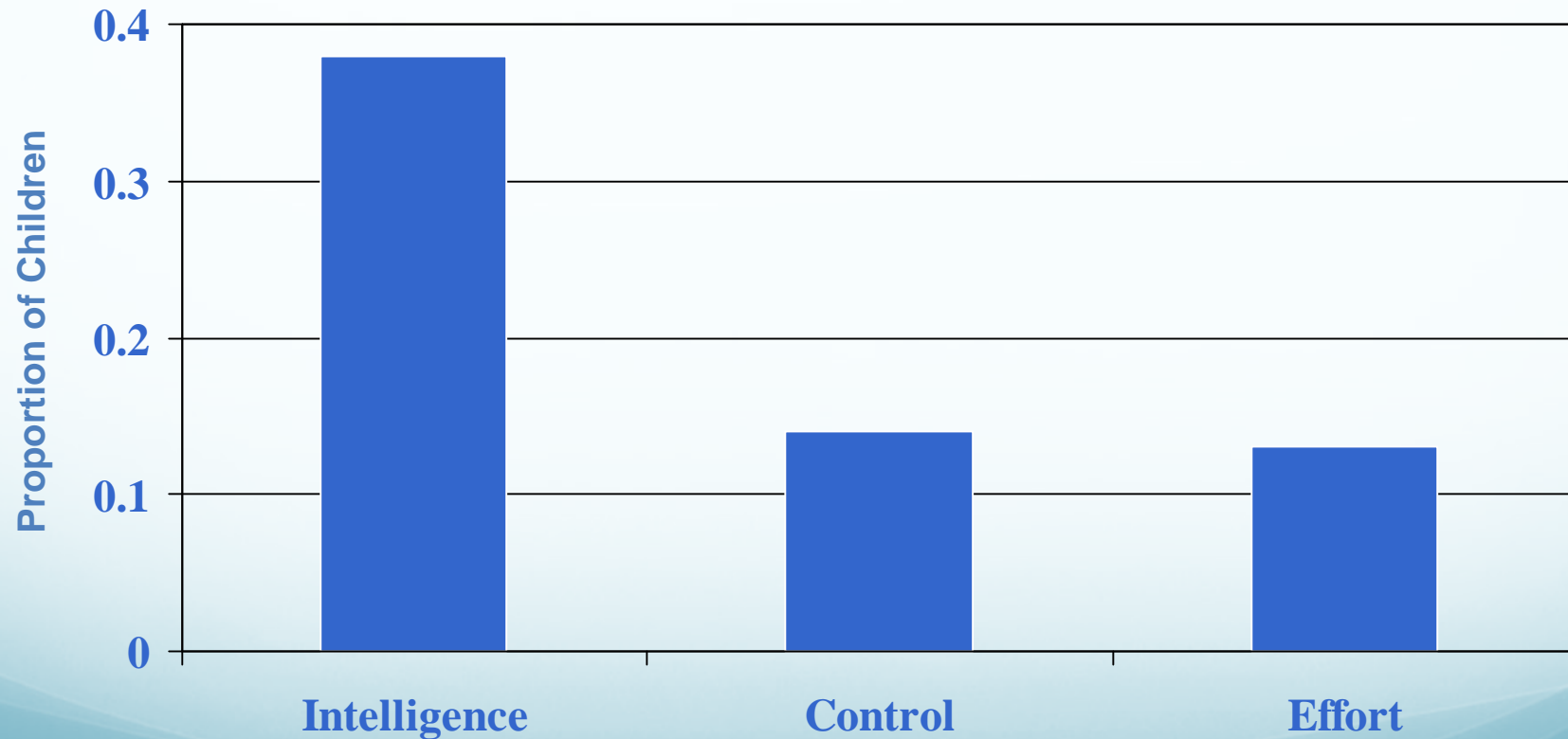
Intelligence vs. Effort Praise

		Fixed	Growth
	Goals	Mindset Looking Smart	Mindset Learning
After difficult trial	Confidence	Low	High
	Motivation	Low	High
	Performance	Decreased	Increased

of problems solved on the IQ test Trial 1 (before failure) and Trial 3 (after failure)



Lying: Students who misrepresented their scores



Trainer-Kommunikation 2.0

- Fokus auf Positives, Anstrengung, Lernen
- Persönlichen Stil entwickeln, berücksichtigen
- Pers. Unterschiede berücksichtigen:
 - Individueller Erfahrungsschatz
 - Unterschiedlicher Kommunikationsstil
- Ehrlichkeit, Offenheit, Flexibilität, Fairness, Empathie
- Vorbild sein! Mit gutem Beispiel vorangehen.
- Klarheit, Nachvollziehbarkeit, Zuverlässigkeit, emotionale Stabilität, Toleranz

Literatur

- Mindset Works (2010). *Making the Case for Brainology: Transforming Students' Motivation to Learn*. pdf-Download at <http://www.mindsetworks.com/program/making-the-case-for-brainology.aspx> (2014-01-12)
- Dweck, C.S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*. Ballantine.
- Dweck, C.S. (2009). *Selbstbild: Wie unser Denken Erfolge oder Niederlagen bewirkt*. Piper.
- Transaktionsanalyse: <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/KOMMUNIKATION/Transaktionsanalyse.shtml>
- Lynch, J. (2001). *Creative Coaching*. Human Kinetics.