

Teach to reach!

## Content Unit 2



SAG:  
"TSCHÜSS, POLARITÄT!"



Co-funded by  
the European Union

# Inhalt

---

2	Polarisierung in der Kommunikation.....	2
2.1	Einleitung (Wissen aufbauen) – 10min.....	2
2.2	Du und ich – Eisberge im Wasser (Wissen aufbauen) – 25min.....	2
2.3	Wenn Eisberge aufeinandertreffen (Wissen anwenden) – 50min.....	3
2.4	Mein privates und mein öffentliches Selbst (Wissen aufbauen) – 15min.....	5
2.5	Ich – öffentlich und privat (Wissen anwenden) – 50min.....	6
2.6	Das Nachrichtenquadrat (Wissen aufbauen) – 50min.....	7
2.7	4 Ohren, 4 Schnäbel (Wissen anwenden) – 50min.....	9
2.8	Nachrichtenquadrat und Polarisierung (Wissen anwenden) – 75min.....	10
2.9	Körpersprache (Wissen aufbauen) – 50 min.....	11
2.10	Kommunikationskanäle und Polarisierung (Wissen anwenden) – 50 min.....	12
2.11	Gruppendynamiken (Wissen aufbauen) – 30min.....	13
2.12	Gruppendynamik und Polarisierung (Wissen anwenden) – 70min.....	15
2.13	Gewaltfreie Kommunikation (Wissen aufbauen) – 50min.....	16
2.14	Gewaltfreie Kommunikation (Wissen sichern) – 25min.....	17
	Quellen.....	19

## 2 Polarisierung in der Kommunikation

---

### 2.1 Einleitung (Wissen aufbauen) – 10min

#### Was bedeutet „Polarisierung“?

Unsere Welt ist ein vielfältiger Ort. Menschen haben unterschiedliche Vorstellungen, Bedürfnisse und Wünsche, sie verfolgen abwechselnde Ziele und sehen in verschiedenen Dingen Sinn. Sie haben veränderliche Vorstellungen von Gut und Böse, nicht alle dieselbe Erziehung und Bildung genossen, sind nicht in denselben Lebensumständen aufgewachsen und haben ganz diverse Erfahrungen in ihrem Leben gemacht.

All diese Vielfalt kann eine große Bereicherung sein, wenn wir lernen, mit ihr umzugehen. Das ist gerade in einer Welt eine große Aufgabe, die sich rasch verändert und die durch moderne Technologien immer weiter zusammenrückt. Lernen wir es allerdings nicht, so können unterschiedliche Lebensmodelle auch zu vielfachen Konflikten und Auseinandersetzungen führen. Das Entstehen dieser Konflikte nennt man *Polarisierung*. Es bilden sich also unter den Menschen starre *Pole* heraus, die ganz so, wie der Nord- und Südpol der Erde, weit voneinander entfernt liegen und einander sogar entgegengesetzt sein können. Polarisierung kann überall dort auftreten, wo verschiedene Ideen, Gewohnheiten, Umstände, Einstellungen oder Erwartungen aufeinandertreffen und nicht miteinander vermittelt werden. Bleibt die Polarisierung zwischen Menschen obendrein unthematized, können sich zahlreiche Schwierigkeiten entwickeln: Ignoranz, Ausgrenzung, Streit oder sogar Gewalt.

Polarisierung zu erkennen, zu thematisieren und zu überwinden, gehört daher im Kleinen wie im Großen zur Gestaltung einer friedlichen, gemeinschaftlichen und respektvollen Welt, in der alle Menschen ihr Zuhause finden können.

#### Was ist „Polarisierung in der Kommunikation“?

Polarisierung tritt vielfältig in unseren Kommunikationsformen auf. Sei es im zwischenmenschlichen Gespräch, im Austausch über digitale Medien, in Gruppendynamiken oder in der Körpersprache. Gerade beim Kommunizieren beeinflussen uns viele Aspekte ganz unbewusst und erzeugen bestimmte Gefühle, Eindrücke oder Meinungen, die zu einer gegenseitigen Polarisierung führen können. Deshalb ist es wichtig, die Ebene der Kommunikation reflektieren zu können, um die entstehenden Polarisierungen früh erkennen, thematisieren und überwinden zu können.

### 2.2 Du und ich – Eisberge im Wasser (Wissen aufbauen) – 25min

Sieh dir die folgenden beiden Bilder von Eisbergen an. Du hast bestimmt im Leben schon öfter die Erfahrung gemacht, dass du Menschen falsch eingeschätzt hast, ihnen vielleicht mit Vorurteilen begegnet bist oder sie dir ganz anders begegnet sind, als du erwartet hättest. Das liegt daran, dass wir zwei Anteile in uns tragen, von denen nur einer sichtbar ist. Deshalb können wir andere rasch falsch einschätzen und von ihnen falsch eingeschätzt werden.



Ein einfaches Modell, das diese beiden Anteile darzustellen versucht, ist das sogenannte *Eisberg Modell*. Es geht davon aus, dass jeder Mensch wie ein Eisberg ist, der auf dem Ozean schwimmt.

#### Praxisbezug

Bildet nun zunächst Paare oder Kleingruppen. Erarbeitet gemeinsame Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Beispiele könnt ihr für die einzelnen Bereiche auf dem Eisberg finden?
- Welche Rolle spielt eurer Meinung nach der Eisberg-Teil über der Wasseroberfläche für Menschen und welche Rolle spielt der Teil unter der Wasseroberfläche? Begründet eure Position.

Vergleicht eure Ergebnisse dann gemeinsam in der Klasse.

### 2.3 Wenn Eisberge aufeinandertreffen (Wissen anwenden) – 50min

Das Eisberg-Modell der Kommunikation weist darauf hin, dass wir immer nur einen kleinen Teil an einem Menschen sofort bemerken, wenn wir aufeinandertreffen. Der größte Teil liegt unter der Wasseroberfläche. Er stellt aber zugleich den weitaus größeren Teil dessen dar, was einen Menschen ausmacht. Wenn wir das nicht beachten, kann es zu Vorurteilen, Fehleinschätzungen, Missverständnissen und letztlich zu Polarisierung zwischen Menschen führen.

#### Wichtig

Man nennt den sichtbaren Teil des Eisberges auch denjenigen Teil an mir, den ich *explizit* (also *ausdrücklich*) zeige. Der unsichtbare Teil heißt *implizit* (also *nicht-ausdrücklich*). Der implizite Teil ist also nicht gleich sichtbar. Das heißt aber nicht, dass er nicht da wäre oder keinen Einfluss auf uns nähme.

### Praxisbezug

Diskutiert in der Klasse, wie es dadurch, dass wir alle einen *expliziten* (sichtbaren) und einen *impliziten* (unsichtbaren) Teil an uns haben, zu Polarisierung kommen könnte, sobald Menschen aufeinandertreffen. Wie kann diese Tatsache zu Missverständnissen, Fehleinschätzungen, Vorurteilen oder sogar Konflikten zwischen Menschen führen?

Denkt euch dafür pro Person mindestens 3 konkrete Situationen aus und teilt sie mit der Klasse.

Nun wollen wir uns auch möglichen Lösungen für diese Problematik zuwenden.

### Praxisbezug

Stell dir folgendes vor: Du stehst auf dem sichtbaren Teil deines eigenen Eisbergs und blickst durch die Wasseroberfläche hindurch nach unten. Beantworte zunächst für dich selbst folgende Fragen:

- Welche der oben genannten Bereiche siehst du unter der Wasseroberfläche?
- Mit welchen der Bereiche hast du dich schon näher beschäftigt und mit welchen kaum oder gar nicht? Was kannst du darüber aussagen?
- Welche Schlüsse kannst du daraus über dein Wissen über dich selbst ziehen? Hast du das Gefühl deine sichtbaren und unsichtbaren Eisberganteile schon gut zu kennen und zu verstehen?

Diskutiert eure Gedanken dann in der Klasse.

Nach der Diskussion stellen wir uns vor, dass ein zweiter Eisberg auf dem Ozean herantreibt: Ein anderer Mensch begegnet uns. Auch er versucht, durch die Wasseroberfläche hindurch einen Blick auf sich zu bekommen.

Nun wollen wir uns auch möglichen Lösungen für diese Problematik zuwenden.

### Praxisbezug

Eure beiden Eisberge treiben immer näher aufeinander zu. Ihr kommt in Rufweite, vielleicht sogar so nahe aneinander, dass ihr einander ein Seil zuwerfen könnt. Anders gesagt: ihr beginnt, miteinander zu kommunizieren.

- Wie könnt ihr den Eisberg des anderen besser kennenlernen?
- Was solltet ihr bei der Kommunikation berücksichtigen?
- Welche Auswirkungen könnte es haben, wenn ihr sowohl euren eigenen Eisberg als auch den der anderen Person besser versteht?

Diskutiert diese Fragen gemeinsam in der Klasse. Versucht am Ende herauszuarbeiten, wie die Kommunikation zwischen den beiden Eisbergen aussehen könnte, um von Anfang an das Entstehen von Polarisierung zu vermeiden?

Das Eisberg-Modell ist natürlich nur eine Metapher. Wendet es in der Diskussion auf polarisierende Situationen an, die euch im Alltag begegnet sind, und fragt euch, wie ihr hättet kommunizieren können, um Polarisierung zu vermeiden und den Zusammenhalt zu stärken.

## 2.4 *Mein privates und mein öffentliches Selbst (Wissen aufbauen) – 15min*

Das Eisberg-Modell der Kommunikation zeigt uns, dass jeder Mensch sichtbare und unsichtbare Anteile vereint und wir deshalb nie einfach davon ausgehen können, dass das, was wir an einem Menschen sehen, alles ist, was es an ihm gibt. Der größte Teil ist unsichtbar und beeinflusst uns auf viele Weisen.

Wenn wir einen Menschen daher nur auf den für uns sichtbaren oder direkt erkennbaren Teil reduzieren, vernachlässigen wir große Teile seiner Persönlichkeit. Das kann über mehrere Zwischenschritte zur Polarisierung zwischen Menschen führen, weil es Missverständnisse, Fehleinschätzungen oder Vorurteile erzeugt.

Doch können wir aus dem Eisberg-Modell noch mehr lernen. Wir unterscheiden nämlich zwei zentrale Dimensionen unserer Kommunikation, die beide sehr verschiedene Rollen für uns spielen:

- a) die private Dimension
- b) die öffentliche Dimension

*Öffentlich* ist alles, was wir aneinander explizit (ausdrücklich) feststellen, wahrnehmen oder beobachten können. Oder umgekehrt: Öffentlich ist alles, was ich anderen zeige oder von mir zu erkennen gebe.

*Privat* ist alles, was wir aneinander nicht direkt oder nur implizit feststellen, wahrnehmen oder beobachten können. Oder umgekehrt: Privat ist alles, was ich anderen nicht direkt zeige oder von mir zu erkennen gebe.

### Praxisbezug

Jeder für sich fertigt zwei nebeneinanderstehende Listen an. Welche Themen würdest du persönlich eher als *öffentlich*, welche würdest du eher als *privat* ansehen?

## 2.5 Ich – öffentlich und privat (Wissen anwenden) – 50min

Schnapp dir nun dein Mobiltelefon oder Stift und Zettel, je nachdem, was verfügbar ist oder womit du lieber arbeitest. Dann ziehst du dich an einen ruhigen Ort zurück, bestenfalls so, dass niemand in deiner Nähe ist. Dann widmest du dich folgendem Auftrag:

### Praxisbezug

Erzähle dir selbst von deiner letzten Schulwoche oder deinem letzten Schultag. Dabei fertigt du zwei Erzählungen an:

- a) Erzähle die Woche oder den Tag aus Sicht deiner öffentlichen Dimension. Was hast du anderen gezeigt? Wie und worüber hast du mit ihnen kommuniziert? Welche Ereignisse hast du besonders hervorgehoben?
  - b) Erzähle die Woche oder den Tag aus Sicht deiner privaten Dimension. Was hast du anderen nicht gezeigt? Wie hast du dich gefühlt und welche Gedanken hast du für dich behalten? Was hättest du gerne kommuniziert, aber es kam nicht dazu oder du hast dich nicht getraut?
- Jede der beiden Erzählungen kann in Form einer Audio- oder Videoaufnahme angefertigt (mind. 3 Minuten pro Aufnahme) oder als Text niedergeschrieben werden (mind. eine dreiviertel Seite).

Im nächsten Schritt vergleichst du beide Aufnahmen oder Texte und hebst für dich selbst Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen der privaten und der öffentlichen Dimension hervor.

Dann findet ihr wieder in der Klasse zusammen. Nun kann jeder von seinen Beobachtungen berichten.

**Achtung:** Niemand muss Details seiner Aufnahmen oder Texte preisgeben, aber jede und jeder kann. Wichtig ist eher, dass du allgemein erzählst, welche Beobachtungen du über Gemeinsamkeiten und Unterschiede deiner beiden Erzählungen gemacht hast.

Und nun zum Thema Polarisierung.

### Praxisbezug

Haltet in der Klasse gemeinsam fest, welche Unterschiede es zwischen der öffentlichen und privaten Kommunikation gibt. In welchen Gemeinschaften, online und offline, kommen sie, neben der Schule, noch zum Tragen (z.B. Familie, Freundeskreise, Facebook-Gruppen, ...). Fragt euch dann gemeinsam, wie es dabei zu Polarisierung kommen könnte, weil ich gewisse Informationen über mich preisgebe und andere verberge?

Überlegt im Anschluss, wie man Polarisierung angesichts dessen verhindern oder vermindern kann, dass Kommunikation jederzeit eine private und eine öffentliche Dimension hat, die nicht übereinstimmen. Haltet eure Ergebnisse gemeinsam fest (stellt euch dazu die Situation vor, dass eine eurer Mitschülerinnen oder einer eurer Mitschüler den ganzen Tag schlecht gelaunt oder gar aggressiv ist, weil es in der Familie einen belastenden Vorfall gab. Es kommt dann zwischen euch zu Konflikten – wie könnten diese Konflikte vermieden werden, wenn man sinnvoller auf private und öffentliche Dimension der Kommunikation eingeht, ohne die Schülerin oder den Schüler zu zwingen, alles Private zu erzählen?).

## 2.6 Das Nachrichtenquadrat (Wissen aufbauen) – 50min

Hast du gewusst, dass du auf noch ganz viele unterschiedliche Weisen mehr kommunizieren kannst, als bloß öffentlich oder privat? Da wird die Kommunikation mit der Zeit ganz schön kompliziert. Wir wissen häufig nicht, mit welchem Ohr wir hinhören sollen oder mit welchem Ziel wir etwas kommunizieren. Friedemann Schulz von Thun hat sich deshalb überlegt, ob man dieses komplexe Gewirr ein bisschen klarer machen kann.

Das Ergebnis heißt: *Nachrichtenquadrat*.

Um dieses Modell zu verstehen, wollen wir uns kurz ein Beispiel ansehen:



Stell dir nun vor, du bist die Beifahrerin oder der Beifahrer in einem Auto. Ihr steht gerade an einer roten Ampel und dürft nicht fahren. Währenddessen unterhaltet ihr euch angeregt und die Ampel schaltet auf grün. Du siehst das zuerst und sagst: „Es ist grün.“

### Praxisbezug

Probiert nun in der Klasse unterschiedliche Weisen aus, den Satz „Es ist grün.“ auszusprechen. Betont ihn auf unterschiedliche Weisen, legt verschiedene Stimmungen und Gefühle hinein, sagt ihn langsamer, schneller, mit Pausen und was euch sonst noch einfällt.

Sammelt eure Eindrücke dazu, wie viele verschiedene Aussagen ihr in denselben Satz legen könnt, und überlegt, wie die Fahrerin oder der Fahrer des Autos, in dem ihr sitzt, auf sie reagieren könnte.

Wenn ihr die Zeit habt, könnt ihr auch zu zweit einige dieser Situationen schauspielerisch in Kurzepisoden darstellen und andere interpretieren lassen.

Das Nachrichtenquadrat versucht, diese unterschiedlichen Formen der Kommunikation auf ein einfaches und leicht verständliches Modell zu bringen. Mit diesem Modell können sich viele unserer Kommunikationsvorgänge interpretieren und verstehen lassen. Für Polarisierung ist dies besonders wichtig, indem wir besser verstehen können, wie es zu Missverständnissen und Fehlannahmen kommen kann, die vielleicht irgendwann zu Konflikten führen.

Das Grundmodell des Nachrichtenquadrates sieht so aus:

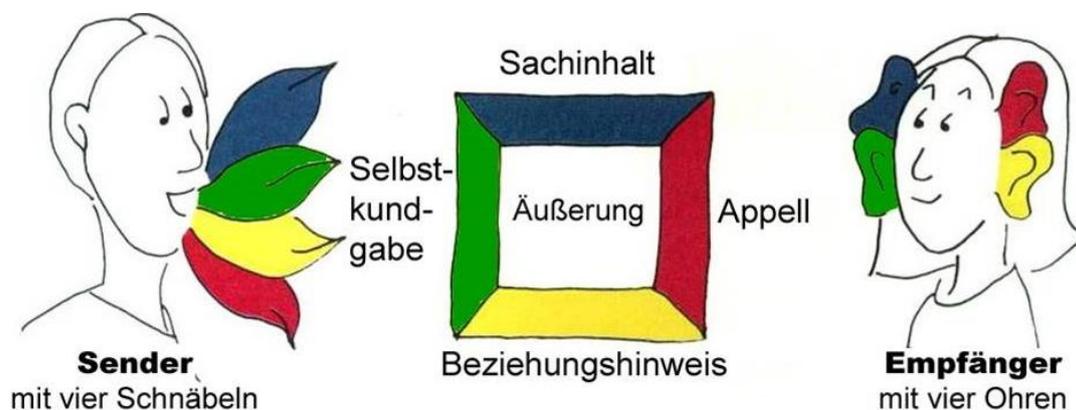


Abbildung 1: Das Kommunikationsquadrat

Quelle: <https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat>

Du hast also 4 Schnäbel, wenn du Senderin oder Sender bist, und 4 Ohren, wenn du Empfängerin oder Empfänger bist.

### Praxisbezug

Versucht nun, in Zweierteams diese Grafik zu interpretieren und notiert euch so viele Überlegungen wie möglich. Stellt euch folgende Fragen: Wie hängen die einzelnen Farben zusammen? Was könnten die einzelnen Teile des Quadrates in der Kommunikation bedeuten?

Wenn du bestimmte Begriffe in der Grafik nicht kennst, kannst du sie auch recherchieren.

Im zweiten Schritt legt ihr eure Interpretationen auf die Situation im Auto mit „Es ist grün.“ um. erinnert euch nochmals an die vielen verschiedenen Aussageweisen und Bedeutungen desselben Satzes. Versucht nun, sie zusammen mit dem Nachrichtenquadrat zu interpretieren.

Wenn ihr nicht weiterkommt, besprecht die Angelegenheit in der Klasse. Wenn ihr fertig seid, vergleicht ihr eure Ergebnisse.

## 2.7 4 Ohren, 4 Schnäbel (Wissen anwenden) – 50min

Das Nachrichtenquadrat umfasst 4 zentrale Perspektiven, die sich zwischen Senderinnen und Sendern sowie Empfängerinnen und Empfängern abspielen. Wir senden also mit 4 Schnäbeln und empfangen mit 4 Ohren. Diese in jeder Nachricht enthaltenen 4 Perspektiven heißen:

- a) Sachperspektive: Die Sachperspektive bedeutet, dass zwischen den Kommunizierenden immer ein informativer Sachinhalt ausgetauscht wird. Bei der Aussage „Es ist grün.“ vor einer Ampel bedeutet das, dass die Ampel eben Grün zeigt. Diese Information kann mit dem Schnabel gesendet und mit dem Ohr empfangen werden.
- b) Beziehungsperspektive: Zwischen Sendenden und Empfangenden spiegelt sich in jeder Kommunikation auch eine Beziehung. Vielleicht ist in der Aussage „Es ist grün“ die Beziehung ausgedrückt, dass einer Fahrlehrerin einem Fahrschüler sagt, er soll nun losfahren – es handelt sich also um eine Unterrichtsbeziehung. Oder es findet gerade ein Streit zwischen den beiden Personen im Fahrzeug statt und er soll durch den Satz „Es ist grün“ beendet werden, weil er den Konflikt unterbricht, oder weiter angefeuert werden, weil er belehrend wirkt.
- c) Appellperspektive: Ein Appell ist eine Aufforderung. Unserer Kommunikation wohnt immer auch eine Aufforderung inne, dass etwas getan oder nicht getan werden soll. Das ist oft gar nicht so klar zu erkennen. Die Aussage „Es ist grün“ kann, je nach Situation und Beziehung, zum Beispiel bedeuten: „Fahr los!“ oder „Konzentrier dich!“. Ob ein Appell und welcher Appell beim anderen ankommt, hängt besonders von der Empfängerin oder dem Empfänger ab. Aber natürlich ist die Art und Weise der Sendung einer Nachricht auch entscheidend.
- d) Selbstoffenbarungsperspektive: Zuletzt beinhaltet jede Kommunikation eine sogenannte Selbstoffenbarung. Das bedeutet, dass wir im Kommunizieren immer auch etwas von uns selbst zeigen (= offenbaren). Das kann auch sehr versteckt oder unverständlich stattfinden, aber es ist immer dabei und man kann jede Kommunikation auf die darin enthaltene Selbstoffenbarung hin interpretieren. In unserem Beispiel „Es ist grün“ könnte die Selbstoffenbarung z.B. sein, dass die Senderin oder der Sender angeben möchte „Ich habe es eilig“ oder „Ich glaube, dir helfen zu müssen.“ Die Selbstoffenbarung hängt zentral von der sendenden Person ab, wird aber natürlich vom Verhalten der Empfängerin oder des Empfängers beeinflusst.

Das Nachrichtenquadrat lehrt uns, dass Sendende und Empfangende stets in einem sehr komplizierten Verhältnis zueinanderstehen. Dieses Verhältnis zeigt sich nicht immer gleich, man kann das Nachrichtenquadrat aber nutzen, um jeweils die 4 Seiten einer Nachricht herauszuarbeiten.

### Praxisbezug

Schauspielzeit! Bildet nun Paare oder Kleingruppen. Entwickelt einzelne kurze Kommunikationsszenen, in denen gut alle 4 Perspektiven einer Nachricht vorkommen und spielt diese Szenen dann in der Klasse vor. Die anderen müssen jeweils die 4 Perspektiven herausarbeiten. (Wenn ihr euch in der Schauspielrolle nicht wohlfühlt, könnt ihr die Kommunikationsszenen auch aufschreiben und in der Klasse vorlesen).

Diskutiert dann eure Ergebnisse und besprecht, was ihr über die komplexe Beziehung von SenderInnen und EmpfängerInnen festgestellt habt. Schreibt es zusammen auf.

## 2.8 Nachrichtenquadrat und Polarisierung (Wissen anwenden) – 75min

Ein großer Teil der Polarisierung beginnt bei missverstandener oder absichtlich beschädigter Kommunikation. Deshalb ist es immer wichtig, die Art und Weise unseres Kommunizierens im Blick zu behalten. Das Nachrichtenquadrat kann uns helfen, Polarisierung sowohl zu erkennen als auch abzubauen, wenn sie schon stattfindet.

Vor allem lehrt uns das Nachrichtenquadrat, wie einfach Missverständnisse zu Konflikten und dann zu echter Polarisierung führen können, wenn sie wiederholt unbesprochen bleiben. Der Satz „Es ist grün“ kann für sich vielleicht zu einem kurzen Missverständnis oder höchstens zu einem kurzen Streit führen, wenn er einmal geäußert wird. Kommt es aber wiederholt zu solchen Kommunikationssituationen und befinden sich Menschen ohnehin schon in einer angespannten Lage zueinander, werden aus kleineren Konflikten irgendwann Polaritäten, die sich schwer abbauen lassen.

### Praxisbezug

Besprich mit deiner Sitznachbarin oder deinem Sitznachbarn zunächst folgende Frage und haltet eure Ergebnisse fest: wie können uns die einzelnen Teile des Nachrichtenquadrates helfen, Polarisierung schon früh zu erkennen und zu verhindern? Besprecht eure Ergebnisse dann kurz in der Klasse.

Vielleicht seid ihr dahintergekommen, dass mit dem Nachrichtenquadrat besonders gut zu verstehen ist, dass sich Polarisierung dann entwickeln kann, wenn verschiedene Schnäbel und Ohren zusammentreffen.

Ein Beispiel: „Du weißt echt auf alles eine Antwort.“ – Diese Aussage kann als Sachaussage über einen Menschen gemeint sein, der viel weiß. Wird sie aber nicht mit dem Sachohr, sondern dem Appellohr gehört, dann kann dahinter eine Aufforderung gehört werden. Wird sie vielleicht als Selbstoffenbarung verstanden, so will die Person, die sie ausspricht, vielleicht mehr etwas über sich selbst sagen als über die Empfängerin.

### Praxisbezug

Nimm dir das Beispiel „Du weißt echt auf alles eine Antwort.“ Und kombiniere die unterschiedlichen Ohren und Schnäbel miteinander. Frage dich, wie dabei Missverständnisse entstehen können und wie das sogar zu Konflikt und Polarisierung zwischen Menschen führen könnte. Tut das zunächst allein und besprecht es dann in der Klasse.

Es ist nicht immer leicht, solche Missverständnisse zwischen Schnäbeln und Ohren von vorneherein abschätzen oder im Nachhinein abbauen zu können.

### Praxisbezug

Geht nun in Paaren oder Gruppen zusammen und schreibt oder erzählt die Geschichte zweier Menschen, die durch beständige Misskommunikation zuerst in Streit, dann in dauernde Konflikte und schließlich in Polarität zueinander treten.

Präsentiert diese Geschichte eurer Klasse (ihr könnt sie erzählen oder sogar schauspielerisch darstellen) und überlegt dann, wie man diese Polarisierung schon am Beginn hätte verhindern können oder zumindest nachträglich abbauen könnte, indem man das Nachrichtenquadrat zur Analyse benutzt.

## 2.9 Körpersprache (Wissen aufbauen) – 50 min

Kommunikation findet nicht nur über Sprache statt. Sie ist in der zwischenmenschlichen Begegnung auch Angelegenheit von Bewegungen, Gesten, Mimik oder Tonfall. All dies kann man mit einem Begriff unter dem Titel „Körpersprache“ oder allgemeiner als „nonverbale Kommunikation“ anführen.

### Wichtig

Körpersprache ist ein zentraler Faktor der menschlichen Kommunikation. Haben wir sie nicht zur Verfügung, so verschwinden wesentliche Inhalte. Frag dich einfach einmal, ob es nicht einen Unterschied macht, eine Liebesbeziehung unter körperlicher Anwesenheit und von Angesicht zu Angesicht zu beenden oder nur per Chat-Nachricht, die weder über Tonfall noch über einen Körper verfügt.

### Praxisbezug

Frage dich kurz zwei Minuten, in welchen Weisen und Situationen die Körpersprache in deinem Leben schon eine wichtige Rolle gespielt hat oder spielen könnte. Vergleiche dann in der Klasse.

Nun ein wenig Theorie! Wir unterscheiden an unserer Körpersprache drei verschiedene Arten von Gesten. Natürlich passt nicht jede körpersprachliche Kommunikation genau in diese drei Kategorien, sie bieten aber eine gute Folie für eine Annäherung. Wir unterscheiden:

- a) Illustratoren: Illustratoren sind Gesten, die wir zur Unterstützung dessen nutzen, was wir verbal aussprechen. Viele Menschen reden z.B. „mit den Händen“, andere sind eher zurückhaltend mit dem Körper. Versuche stets herauszufinden, inwieweit jemand seinen

Körper beim Kommunizieren einsetzt. Nicht jeder Mensch tut dies auf die gleiche Weise.

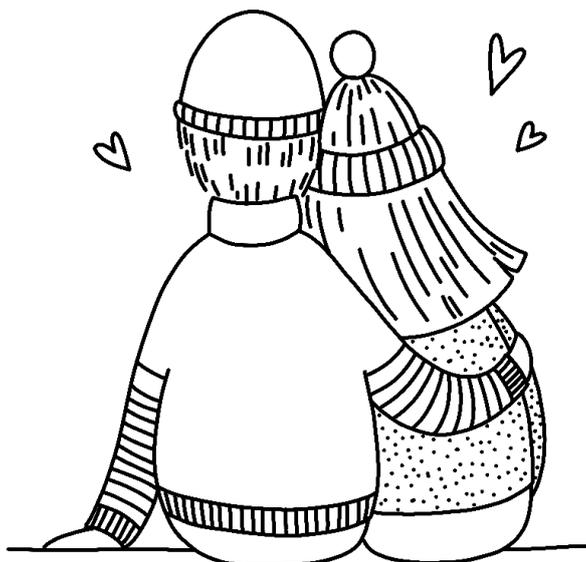
- b) **Regulatoren:** Regulatoren sind Gesten, die nicht von einer verbalen Kommunikation begleitet werden müssen. Sie dienen dazu, die Kommunikationssituation zu rahmen, zu regulieren oder Grenzen aufzuzeigen. Dies kann z.B. das Heben einer Hand sein, um die Situation zu beruhigen, oder das spontane zu Boden Blicken, um peinliches Berührtsein auszudrücken.
- c) **Embleme:** Embleme sind Gesten, die eine fixe Bedeutung haben und einen festgeschriebenen Inhalt kommunizieren. Diese Gesten können aber je nach Kultur, Region oder Kontext eine unterschiedliche Bedeutung annehmen und müssen nicht überall oder in jeder Situation das gleiche ausdrücken. Zum Beispiel ist in vielen Ländern ein Kopfnicken das Emblem für „Ja“ ist, es gibt aber auch Länder, in denen es das Emblem für „Nein“ darstellt.

### Praxisbezug

Versucht nun gemeinsam mit einem Partner oder einer Partnerin einmal nur mit Regulatoren und Emblemen zu kommunizieren und analysiert dabei: Was lässt sich gut kommunizieren, was eher nicht? Fügt dann Verbalsprache und Illustratoren hinzu und beobachtet, wie sich eure Kommunikation ändert. Sprecht dann im Klassenverband darüber.

Ihr habt bestimmt festgestellt, dass sich allein mit dem Körper nur bestimmte Inhalte gut vermitteln lassen. Doch stellt euch jetzt einmal vor, man lässt den Körper auf der anderen Seite ganz aus der Kommunikation weg. Denkt dabei an Telefonate, Textnachrichten, Kommentare im Internet und dergleichen mehr. Ihr könnte gerne in der Klasse darüber diskutieren.

## 2.10 Kommunikationskanäle und Polarisierung (Wissen anwenden) – 50 min



Erinnert euch jetzt an die Geschichte von Romeo und Julia. Falls ihr sie nicht kennt, lasst sie euch von eurer Lehrerin oder eurem Lehrer erzählen. Stellt euch dann folgendes vor: Romeo und Julia sind am Ende nicht zu Tode gekommen, sondern haben überlebt und eine Beziehung begonnen. Nach einigen Jahre entdecken sie aber, dass sie doch nicht so gut zusammenpassen, wie ursprünglich gedacht. Also wollen sie sich voneinander trennen.

### Praxisbezug

Nimm jetzt die Rolle von Romeo oder Julia ein. Du möchtest die Beziehung beenden. Überlegt euch unterschiedliche Medien, in denen das geschehen kann, und spielt das Schlussmachen durch. Hier einige Möglichkeiten:

- ein Dialog
- ein Brief
- ein Chat
- eine Videobotschaft
- ein Telefonat
- über einen guten Freund ausrichten lassen ....

Vergleicht danach eure Ergebnisse und sprecht darüber, wie die andere Person jeweils auf das Schlussmachen reagieren könnte (z.B. bei einem Dialog oder bei einer Chatnachricht). Untersucht gemeinsam, wie sich die Wahl des Mediums auf die Kommunikation auswirkt. Es macht schließlich einen Unterschied, ob man eine Beziehung per Chatnachricht oder in einem längeren persönlichen Gespräch beendet. Dabei spielt auch z.B. fehlende Körpersprache eine zentrale Rolle. Fragt euch, warum das so ist.

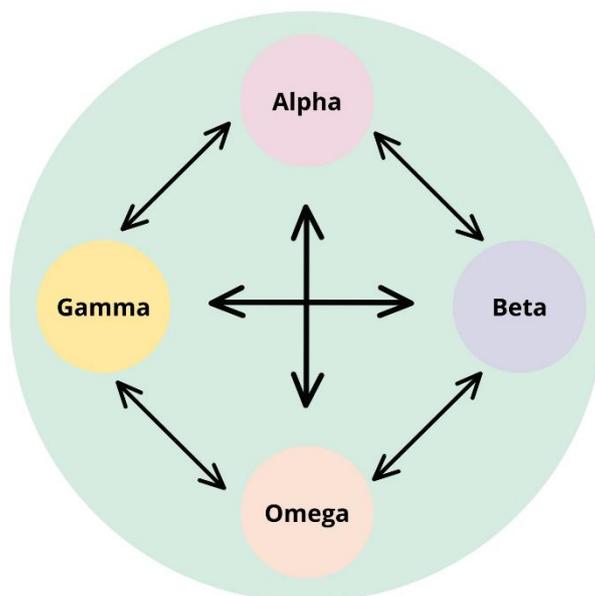
Nachdem ihr eure Ergebnisse gesammelt und die unterschiedlichen Medien verglichen habt, gehen wir wieder zum Thema Polarisierung über.

### Praxisbezug

Diskutiert jetzt in der Klasse, wie sich die Wahl des Mediums auf Polarisierung auswirken kann. Wie und in welchen Situationen kann es durch ein schlecht gewähltes Medium (z.B. eine Textnachricht anstatt eines persönlichen Gespräches) zu Missverständnissen, Konflikten und gar Polaritäten zwischen Menschen kommen. Sammelt in der Klasse Beispiele und diskutiert danach, wie sie sich vielleicht durch die Wahl eines anderen Mediums abbauen lassen. Wendet eure Überlegungen auf die Ergebnisse von „Romeo und Julia“ an.

## 2.11 Gruppendynamiken (Wissen aufbauen) – 30min

Menschen bestreiten ihr Leben kaum alleine. Wir haben natürlich immer mit anderen zu tun. Man kann daher auch sagen: Menschen treten immer in Gruppen auf. Deshalb beschäftigt sich die Psychologie schon lange damit, wie solche Gruppen funktionieren und welchen Gesetzen sie folgen. Eines der berühmtesten Modelle hat der österreichische Psychologe Raoul Schindler aufgestellt.



Vielleicht hast du von diesem Schema der Gruppenrollen schon einmal gehört. Um es richtig zu verstehen, sind einige Aspekte sehr wichtig:

- Bei Alpha, Beta, Gamma und Omega handelt es sich um *Rollen*. Das heißt, jede Person kann in einer Gruppe jede dieser Rollen einnehmen. Sie sind nicht fix vergeben.
- Im Gegenteil: Die Rollen werden andauernd neu in der Gruppe vergeben.
- Es spielt keine Rolle, wie viele Personen einer Gruppe angehören, jede Rolle kann von einer Person oder mehreren Personen übernommen werden.

Eine nach Schindler gut funktionierende Gruppe integriert alle diese Rollen. Das heißt, es geht nicht darum, *Feinde* oder *Unterdrückungsmöglichkeiten* auszumachen, sondern sinnvoll mit dem Vorhandensein jeder Rolle umzugehen.

Mit diesem Vorwissen können wir nun an die Erläuterung zu den einzelnen Rollen und ihrer Funktion für eine gut funktionierende Gruppendynamik gehen:

#### Die Alpha-Rolle

Wer in einer Gruppe die Alpha-Position einnimmt, bewirkt überhaupt das Entstehen der Gruppe. Alphas setzen Initiativen durch ihr Handeln und geben insgesamt die Gruppenidentität und das Gruppenziel vor. Sie tun dies aber nicht unbedingt durch einen Diskussions- oder Argumentationsprozess, sondern meist einfach durch ihr *Handeln*. Das heißt: Alpha-Positionen werden durch *Handlungen* eingenommen. Alphas sind daher auch nicht notwendigerweise die lautesten oder im Mittelpunkt stehenden Mitglieder der Gruppe. Sie sind diejenigen, die durch ihr Handeln die Richtung und Struktur der Gruppe vorgeben.

#### Die Beta-Rolle

Die Beta-Position in einer Gruppe nehmen diejenigen Personen ein, die im Zuge der Vorgabe durch die Alphas vor allem um Stabilisierung und das Funktionieren der Gruppe bemüht sind. Sie diskutieren, argumentieren, begründen und reflektieren, kritisieren und widerlegen – kurzum: sie prüfen ebenso die Qualität der Handlungen der Alphas. Deshalb kann es passieren, dass auch Betas zu Alphas werden oder einen Anspruch auf diese Position machen. Beta-Positionen werden also durch *Argumentation* eingenommen, indem die Gruppe hierdurch stabilisiert werden soll.

### Die Gamma-Rolle

Personen, die in einer Gruppe die Gamma-Rolle einnehmen, dienen vor allem der Durchsetzungskraft der Gruppendynamik. Sie sind diejenigen, die ihr eigenes Handeln an den Alphas orientieren und so zur Funktion der Gruppe beitragen, dass durch ihre Orientierung am Alpha nicht ständig alles neu verhandelt und neu vereinbart werden muss. Die Gamma-Positionen in einer Gruppe werden also durch *Nachfolge* oder *Imitation* in Bezug auf die Alphas eingenommen. Zwar sind Gammas oft MitläuferInnen, doch haben sie auch die wichtige Aufgabe, die Gruppe überhaupt einmal als Gruppe handlungsfähig zu machen.

### Die Omega-Rolle

Omegas bilden so etwas wie die Gegenposition zu den Alphas. Das bedeutet nicht, dass sie Feinde der Gruppe wären. Die Omega-Rolle ist eine Rolle, die für das Funktionieren von Gruppen ebenso wichtig ist, wie die anderen Rollen. Denn Omegas sind diejenigen, die Alternativen, kreative Entwürfe oder andere Vorschläge dazu machen, wie die Gruppe sich generell verhalten soll. Sie sind mithin diejenigen, die selbst Anspruch auf die Alpha-Rolle machen, aber momentan nicht in der Alpha-Rolle sind. Die Omega-Rolle nimmt man durch *Widerstand* ein, der eine ebenso zentrale Funktion für die Gruppendynamik hat.

#### Praxisbezug

Findet nun in der Klasse gemeinsam Beispiele für Lebenssituationen, in denen diese Rollenverteilungen erkennbar werden, und reflektiert ihre Bedeutung für die betreffende Gruppe. Überlegt dabei schon erste Ideen, wie eine schlecht funktionierende Gruppendynamik am Ende zu Polarisierung führen kann. Sammelt eure Ideen.

## 2.12 Gruppendynamik und Polarisierung (Wissen anwenden) – 70min

Ihr habt nun das Grundwerkzeug, die Dynamik der Rollenverteilungen in Gruppen zu erkennen und auf verschiedene Gruppen anzuwenden. Jetzt seid ihr am Zug.

### Praxisbezug

Bildet Gruppen aus mindestens 4 Personen und studiert dann zwei kurze, selbsterfundene Situationen ein. Eine der beiden Situationen soll zeigen, wie die Gruppe durch die passende Integration aller 4 Rollen gut ein Problem lösen kann, die andere Situation soll zeigen, wie eine Problemlösung scheitert, indem eine oder mehrere der 4 Rollen nicht gut integriert werden (meist sind es die Omegas, die nicht integriert, sondern bekämpft werden).

Führt eure Situationen dann in der Klasse vor und lasst die anderen mit der Schindlerdynamik interpretieren, was schiefgelaufen ist. Sammelt eure Ergebnisse.

Erstellt im Anschluss eine Liste darüber, aus welchen Gründen und Anlässen eine scheiternde Gruppendynamik zur Polarisierung unter Menschen führen könnte. Hier zwei Beispiele:

- a) Die Omegas werden wegen Gegenvorschlägen von den Alphas ausgeschlossen und zu Feinden der Gruppe erklärt.
- b) Die Betas diskutieren unterschiedliche Vorschläge in der Gruppe so endlos, dass es überhaupt nicht mehr zu Entscheidungen und Handlungen kommt. Damit sind letztlich alle unzufrieden.

Welche Gründe fallen euch noch ein, die über Konflikte innerhalb der Gruppe direkt zur Polarisierung, d.h. zur Festigung von Gegnerschaft führen können?

## 2.13 Gewaltfreie Kommunikation (Wissen aufbauen) – 50min

Wir wissen alle, dass Worte oder Gesten manchmal größere Verletzungen zufügen können als eine Ohrfeige. Darum ist es wichtig, zu wissen, wie Gewalt in der Kommunikation entsteht und was man gegen sie tun kann. Denn um der schrittweisen Polarisierung in Kommunikationsverläufen insgesamt entgegenzuwirken, ist es wichtig, die Grundlagen der *gewaltfreien Kommunikation* zu kennen.

Bevor wir hierzu kommen, eine kleine Aufgabe.

### Praxisbezug

Wenn Kommunikation gewalttätig wird, kommt es zu Beschimpfungen, Unterstellungen, Vorwürfen, Verallgemeinerungen, Lügen, Manipulationen, Unterdrückungen und so weiter. Wir sagen auch: die Kommunikation *eskaliert*, d.h. sie überschreitet Grenzen.

Diese Eskalation geschieht nicht auf einmal, sondern geht in Stufen vor sich. Deshalb sprechen wir von *Eskalationsstufen* der gewalttätigen Kommunikation.

Bildet Paare und notiert eure Ideen zu folgenden Aufgaben:

- Findet mindesten 3 unterschiedliche Kommunikationssituationen, in denen es aus unterschiedlichen Gründen zur Eskalation kommt.
- Fragt euch, wie in euren Beispielen über verschiedene Stufen diese Eskalation bis hin zur Polarisierung unter den Beteiligten führen kann, sodass sie einander als Feinde betrachten und behandeln.
- Überlegt, an welchen Punkten man wie hätte anders kommunizieren müssen, um die Eskalation zu verhindern.

Präsentiert einige eurer Ideen in der Klasse.

Der Psychologe Marshall Rosenberg hat eines der einflussreichsten Modelle zur gewaltfreien Kommunikation entwickelt. Nach Rosenberg kommt es vor allem zur Eskalation, wenn

- a) wir unsere Bedürfnisse in einer Situation nicht klar und verständlich kommunizieren, z.B. wenn wir davon ausgehen, andere Personen wüssten immer, was wir gerade brauchen
- b) in unserem Kommunikationsverhalten „Beobachtung“ und „Bewertung“ vermischen, z.B. wenn uns ein beobachtetes Verhalten stört, wir aber sofort mit Vorwürfen operieren
- c) wir unsere Gefühle mit unseren Interpretationen der Situation vermischen, z.B. wenn wir frustriert sind und dies so äußern, dass wir sofort dem Verhalten anderer Menschen die Schuld daran geben, wie es uns geht
- d) wir unsere Bedürfnisse mit Strafandrohungen ausdrücken, z.B. in Sätzen wie „wenn du nicht dies oder jenes tust, dann werde ich nicht mehr mit dir reden“

Rosenberg empfiehlt daher, dass wir diese Vermischungen auseinanderhalten und so zur *Gewaltfreiheit* in der Kommunikation beitragen. Dabei gilt es folgendes zu beachten:

- a) Beobachtung soll als Beobachtung mit Ich-Botschaft, anstatt Du-Botschaft, mitgeteilt werden, z.B. „ich habe den Eindruck, dass...“; „mir fällt auf, dass ...“
- b) Bedürfnisse sollen klar kommuniziert werden, z.B. „ich brauche ...“; „mir wäre es lieber ...“
- c) Interpretation des Verhaltens des anderen sollen vorerst vermieden werden und stattdessen lieber die eigenen Gefühle mitgeteilt werden, z.B. „ich fühle mich ...“; „damit geht es mir nicht gut“; „jetzt kann ich gerade nicht“
- d) Bitten sollen als Bitten und Einladungen zu Kompromissen geäußert werden und nicht als versteckte Androhungen, z.B. „Lass es uns auf folgende Weise probieren...“; „Ich brauche gerade deine Rücksicht ...“

### Praxisbezug

Wendet euch nun nochmals euren vorhin erfundenen Situationen der Eskalation zu. Bearbeitet sie dann mit den Empfehlungen Rosenbergs und überlegt, wie man die vier Methoden der gewaltfreien Kommunikation sinnvoll einsetzen könnte. Präsentiert eure Ergebnisse dann der Klasse und diskutiert gemeinsam weitere Situationen.

## 2.14 Gewaltfreie Kommunikation (Wissen sichern) – 25min

Du hast nun einige zentrale Aspekte kennengelernt, wie es in der Kommunikation zu Polarisierung und Spaltung unter Menschen kommen kann.

### Praxisbezug

Bildet nun zum Abschluss Paare und stellt euch vor: Ihr wollt für eine Gruppe von Menschen einen Workshop entwickeln, der ihnen hilft, ihr Kommunikationsverhalten zu verbessern und Polarisierung zu verhindern.

Entwerft eine Skizze für diesen Workshop:

- Wie lange dauert er?
- Welche Schritte und Übungen beinhaltet er und warum?
- Welches Ziel verfolgt ihr genau damit und wie wollt ihr es erreichen?

Sammelt eure Skizzen in der Klasse, um später einmal darauf zurückgreifen zu können.

## Quellen

---

- Argyle, M.: Körpersprache & Kommunikation, Junfermann, 2013.
- Fischer, M.: Die neue Gewaltfreie Kommunikation: Empathie und Eigenverantwortung ohne Selbstzensur, BusinessVillage, 2020.
- Krauss, R. M., & Fussell, S. R. (1996). Social psychological models of interpersonal communication. In E. T. Higgins (Hrsg.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (S. 655–701). New York: Guilford.
- Luft J., Ingham, Harry: The Johari window, a graphic model of interpersonal awareness. In: *Proceedings of the western training laboratory in group development*, UCLA, 1955.
- Rosenberg, M.: Gewaltfreie Kommunikation, Junfermann, 2013.
- Sahyoun, K. et al.: Inclusivity Tool: Iceberg Tool, [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PBAAJ844.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PBAAJ844.pdf), 2022.
- Schulz von Thun, F.: *Miteinander reden. Menschliche Kommunikation*, Huber, 2000.
- Schulz von Thun Kommunikation GmbH: das Kommunikationsquadrat. In: <https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat> [27.07.2023].
- Schindler, R.: *Das lebendige Gefüge der Gruppe*, Psychosozial Verlag, 2017.



[www.byepolarity.eu](http://www.byepolarity.eu)



<https://www.facebook.com/bye-Polarity-103509115621549>



[https://www.instagram.com/bye\\_polarity/](https://www.instagram.com/bye_polarity/)



Co-funded by  
the European Union

Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

Projektnummer: 2021-1-AT01-KA220-SCH-000032621