

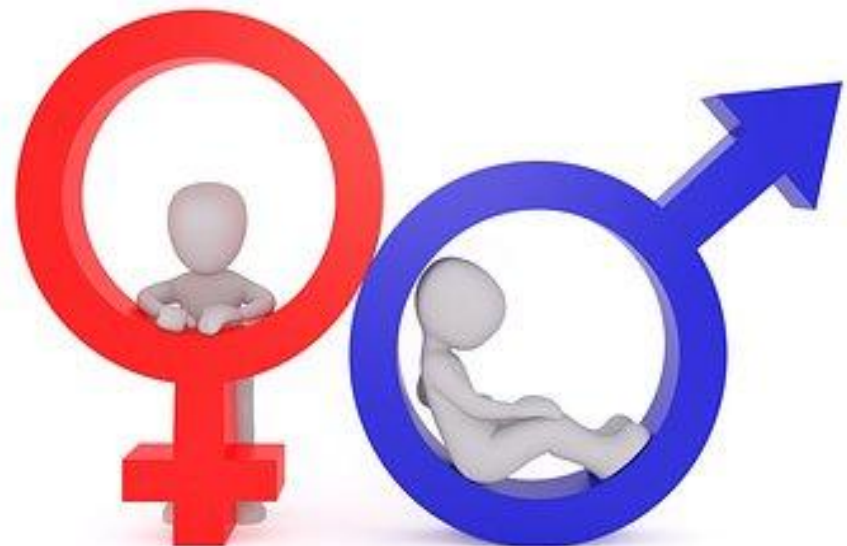
Vortrag
ADHS Deutschland
Regionalgruppe Wuppertal

Kommunikation



Das möchte ich Ihnen heute näher bringen:

- Wie entsteht Kommunikation?
- Was hat ein Eisberg damit zu tun?
- Was ist bei **ADHSlern** anders
- Gibt es Möglichkeiten zur Veränderung?



Sie: Liebling, wir müssen reden...

Er:



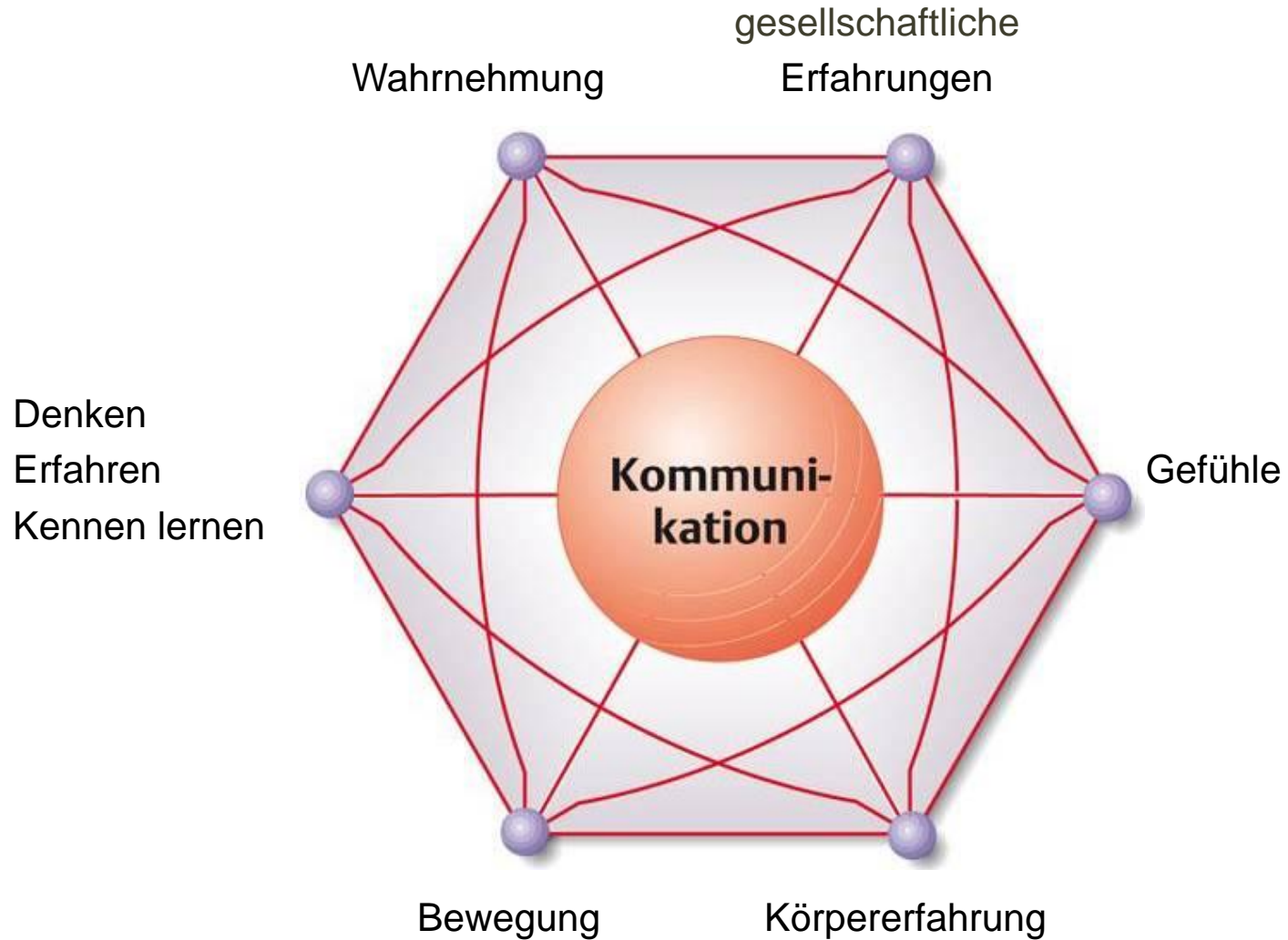
Ach herrjeh...

Wenn eine Frau zu ihrem Mann sagt: „Wir müssen reden“, empfindet dieser das meist als Drohung und fühlt sich in die Ecke gedrängt.

Warum ist das so?



Wie Kommunikation entsteht:



Frauen und Männer kommunizieren unterschiedlich

Beide Gehirne weisen Unterschiede auf:

Das männliche Gehirn verfügt über mehr gradlinig angelegte Nervenbahnen mit weniger Verzweigungen in die andere Gehirnhälfte, was für strategisch ausgerichtetes und zielorientiertes Denken vorteilhaft sein kann.

Männer haben eher eine schnelle Problemlösung parat.

Beim weiblichen Gehirn dagegen sind die Nervenbahnen weit verzweigter mit viel mehr Verbindungen zur gegenüberliegenden Gehirnhälfte und zu den emotionalen Zentren. Frauen denken gründlicher nach, sie brauchen länger und tauschen sich mehrfach mit anderen aus, ehe sie ein Ergebnis präsentieren. Man sagt nicht zu unrecht:

„Frauen haben ein emphatisches, Männer ein strategisches Gehirn“.

Quelle: Fr. Dr. H. Simchen: Frauen mit ADHS - Was ist das Besondere?

Kommunikation bei **ADHS**lern

Bei **ADHS**lern ist die Wahrnehmung häufig verzerrt und ungenau. Bei Rückmeldungen aus der Umgebung wird dann beispielsweise nur das Negative wahrgenommen.

(vergl. ADHS und Partnerschaft, Broschüre des ADHS Deutschland)

Der Mix aus bestehendem

Impulskontroll-Defizit verbunden mit der

Konzentrations- und Aufmerksamkeitsstörung

erschwert die Kommunikation:

Oft kann nicht bis zum Ende zugehört werden und es wird Anderen ins Wort gefallen, wenn diese Feedback geben.

Eisbergmodell in Anlehnung an Sigmund Freud

- Nur die Spitze des Eisberges ist sichtbar! -

Vielleicht kennen
Sie diese Grafik:



Das Eisberg-Modell

Unser Verhalten besteht aus bewussten und unbewussten Anteilen. Meist sind uns diese unbewussten Anteile nicht bekannt. Bei der Kommunikation ist das nicht anders: Wir kommunizieren verbal, nonverbal und paraverbal (= der Ton macht die Musik). Wenn demnach also 80 Prozent der Kommunikation unbewusst „gesendet“ werden, sind Missverständnisse auf beiden Seiten vorprogrammiert.

Vergl. Schulz v. Thun: Das Kommunikationsquadrat (= Das 4 Ohren Modell)

Der Kommunikations-Wissenschaftler Watzlawick meint in seinem Kommunikations-Modell („Man kann nicht nichtkommunizieren“), dass die Beziehungsebene zwischen den Gesprächsbeteiligten die sachliche Aussage beeinflusst (= weil ich dich mag, gebe ich Dir andere Informationen über mich als dem, den Ich nicht mag).

Auswirkungen für **ADHS**ler

ADHSler wechseln zu schnell und unüberlegt (Impulskontroll-Defizit) von der sachlichen Ebene in die Beziehungsebene:

Je schlechter das Selbstwertgefühl und die soziale Kompetenz, umso empfindlicher sind Frauen gegenüber Kritik. Sie fühlen sich schneller angegriffen, innerlich verletzt und abgelehnt.

Das wiederum versteht das soziale Umfeld nicht, denn es war ja nicht so gemeint.

Quelle: Fr. Dr. H. Simchen: Frauen mit ADHS - Was ist das Besondere?

Sender



mit vier Schnäbeln



Empfänger



mit vier Ohren

Quelle Bild: www.wortwuchs.net

Gibt es Möglichkeiten zur Veränderung?

Meine Vorschläge:

- *Das JoHaRi – Fenster*
- *ICH – Botschaften*
- *Aktives Zuhören*



Ein Vorschlag: Das Johari-Fenster

Die beiden amerikanischen Sozialpsychologen Joseph Luft und Harry Ingham waren 1955 Namensgeber des JoHaRi Fensters. Es dient zur Darstellung des sogenannten „**blinden Flecks**“ in der Eigenwahrnehmung eines Menschen. Was bedeutet:

Vom Sender unbewusst wird hier eine Information gesendet, die vom Empfänger wahrgenommen wird. Andere erkennen hier Eigenschaften, die man bei sich selbst nicht erkennt.

Es spielt seit den 60iger und 70iger Jahren in der zwischenmenschlichen Kommunikation eine bedeutsame Rolle zur

Beschreibung der Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdwahrnehmung.

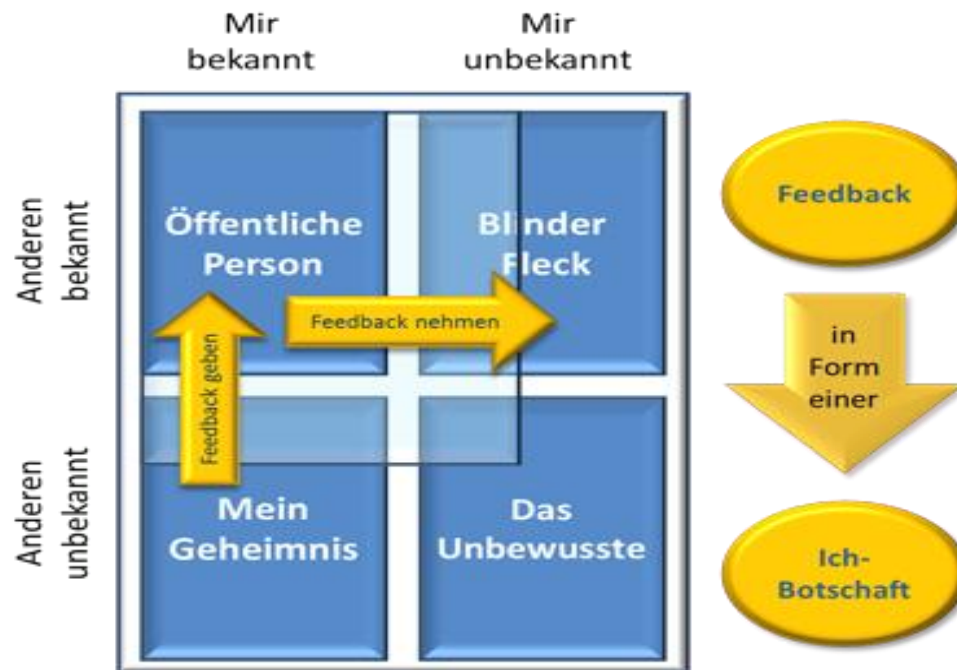
Das Johari-Fenster

nach den amerikanischen Sozialpsychologen
Joseph Luft und Harry Ingham



Wie verändere ich mein Bild beim Partner?

Um mein Bild beim Partner zu verändern, kann ich Ihm mehr Informationen über mich geben oder Feedback einholen.
Z. B. Ich habe nicht verstanden..., Ich habe gemeint...



Die Bezeichnung "öffentliche Person" ist gleichbedeutend mit "freies Handeln" (s. o.).

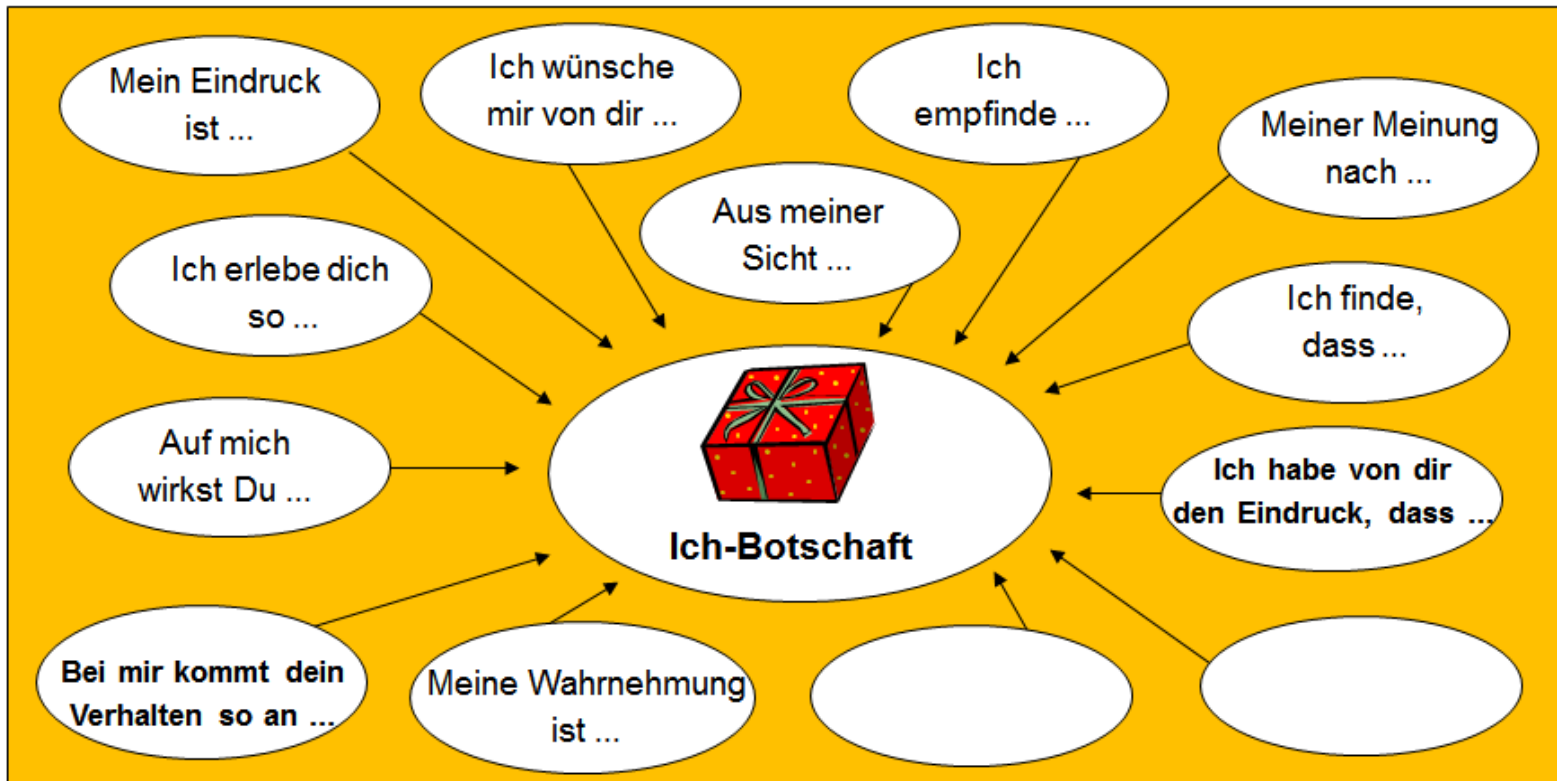
Ich-Botschaften

Vielleicht kennen Sie die Gesprächsregel
“Sage ICH statt MAN oder Wir”
aus dem Selbsthilfegruppen-Bereich.
Sie macht den Unterschied deutlich zwischen
einer ICH-Botschaft zu einer DU-Botschaft.

Sie kennen das bestimmt alle
aus Ihrer Kindheit oder Schulzeit:
Verhaltensweisen, die Sie an ihre Lehrer
oder Eltern erinnern wie z. B. ein
erhobener Zeigefinger, Satzanfänge mit
“Du mußt...” oder (zu) lautes Sprechen,
stossen bei Ihnen auf Ablehnung
oder Widerstand.

Ich-Botschaften

Wenn etwas wertschätzend formuliert wird, könnten Sie diese Aussage besser “annehmen”!



Quelle Grafik: www.business-wissen.de

Solche Formulierungen können “Türöffner” sein
für das weitere Gespräch!

Aktives zuhören

- eine Herausforderung für **ADHSler**?

Das Modell „aktives Zuhören“ geht auf den amerikanischen Psychologen und Psychotherapeuten Carl Rogers zurück.

Wesentliche Elemente sind:

- Mitfühlende und offene Grundhaltung
 - Authentisches (echtes) und übereinstimmendes Auftreten
 - Akzeptanz und bedingungslose positive Beachtung der anderen Person.

Wie Sie aktiv Zuhören

„Ich bin ganz Ohr!“

- Begrüßung
- Blickkontakt/
angemessener Abstand
- Zugewandte Körperhaltung
- Pausen zulassen
- Störungen vermeiden
(Telefon, Tablet, etc)
- Präsenz:
„Vollkommene Konzentration auf den Kunden“

Beziehung

Kernaussagen
„auf den Punkt bringen“

- W-Fragen stellen:
was, wie, warum?
- Nachfragen: Habe ich richtig
verstanden, dass...?
Ist es so, dass...?
Haben Sie ... gemeint?
- Konkretisieren:
Können Sie mir dafür ein
Beispiel nennen?
Wo genau besteht das
Problem?
- Zusammenfassen

Inhalt

Dem anderen
„aus dem Herzen sprechen“

- Gefühle ansprechen:
Sind Sie unsicher, ob..?
- Bedürfnisse und Anliegen
vermuten:
Ist es für Sie wichtig,
dass....? ,
Brauchen Sie....?
Ist es Ihnen lieber, wenn....?

Empathie



*Vielen Dank
fürs Zuschauen
und Zuhören !*

*Alle Grafiken entstammen www.PIXABAY.de
oder den angegebenen Quellen.*



Kontakt:

Andreas Meier
Ostpreußenplatz 5
22049 Hamburg
Tel.: 040 – 696 11 31

www.andreas-meier-hh.de
Email: andreas-meier-hh@web.de