

Das 5-Axiome-Modell

von Paul Watzlawick



Das 5-Axiome-Modell von Paul Watzlawick ist grundlegend für das Verständnis menschlicher Kommunikation und hilft, Missverständnisse zu erkennen und zu vermeiden, besonders in der Kommunikation mit Patient*innen. Paul Watzlawick hat fünf grundlegende Axiome formuliert, die für jede Art der Kommunikation gelten.

Unter einem Axiom versteht man einen absolut richtig erkannten Grundsatz, also eine allgemeingültige Wahrheit, die keines Beweises bedarf. Diese Axiome bieten eine Grundlage, um die Dynamik in Gesprächen zu verstehen und so effektiver kommunizieren zu können.

Nachfolgend werden 5 Axiome vorgestellt und anhand von Beispielen aus dem medizinischen Alltag praxisnah beschrieben.

1. Axiom: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“

Das erste Axiom besagt: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Das bedeutet, dass jedes Verhalten in einer sozialen Situation einen kommunikativen Charakter hat. Selbst Schweigen, Gesten oder Blicke senden eine Nachricht.

Beispiel:

Wenn die Patientin während eines Gesprächs mit dem Arzt schweigt, kommuniziert sie dennoch. Ihr Schweigen könnte Desinteresse, Verwirrung, Überforderung oder Ablehnung ausdrücken.

2. Axiom: „Inhalts- und Beziehungsaspekt der Kommunikation“

Das zweite Axiom sagt aus, dass jede Kommunikation einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt hat. Der Inhaltsaspekt bezieht sich auf das, was gesagt wird, während der Beziehungsaspekt ausdrückt, wie die Beziehung zwischen den Gesprächspartner*innen ist.

Beispiel:

Wenn der Arzt beispielsweise sagt: „Frau Müller, nehmen Sie bitte Ihre Medikamente ein“, ist der Inhalt, die Anweisung zur Medikamenteneinnahme. Doch der Tonfall, in dem die Nachricht gesagt wird, könnte unterstützend oder autoritär wirken, was die Beziehungsebene zu der Patientin beeinflussen kann.

3. Axiom: „Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung“

Das dritte Axiom beschreibt Kommunikation als einen ununterbrochenen Kreislauf von Ursache und Wirkung. Jede Reaktion ist gleichzeitig eine Aktion, die wiederum eine Reaktion hervorruft.

Beispiel:

Wenn die Patientin auf die Frage ihres Arztes unfreundlich reagiert, kann dies den Arzt dazu bringen, distanzierter zu kommunizieren. Dies kann wiederum die Patientin verärgern und so eine negative Kommunikationsspirale erzeugen, wodurch am Ende die Kommunikation zwischen den beiden Personen unabsichtlich schlecht abläuft.

4. Axiom: „Digitale und analoge Modalitäten“

Das vierte Axiom unterscheidet zwischen sogenannten digitalen (verbalen) und sogenannten analogen (nonverbalen) Modalitäten der Kommunikation. Die digitale Kommunikation umfasst

die gesprochene oder geschriebene Sprache, während die analoge Kommunikation durch Mimik, Gestik oder Tonfall vermittelt und verstärkt wird.

Beispiel:

Der Arzt sagt: „Alles wird gut!“, aber sein besorgter Gesichtsausdruck vermittelt bei der Patientin Unsicherheit. Trotz der eigentlich beruhigenden Worte kann die Patientin durch die Mimik des Arztes ein beunruhigendes Gefühl bekommen, was sie in Bezug auf ihre Gesundheit verunsichert. Diese Verunsicherung kann im weiteren Verlauf die Beziehung zwischen dem Arzt und der Patientin negativ beeinflussen.

5. Axiom: „Symmetrische und komplementäre Kommunikation“

Das fünfte Axiom beschreibt zwei unterschiedliche Arten von Kommunikationsmustern: das symmetrische und das komplementäre Kommunikationsmuster. Symmetrische Kommunikation findet zwischen Personen statt, die auf einer Augenhöhe kommunizieren, während die komplementäre Kommunikation eine hierarchische Struktur beinhaltet.

Beispiel: Wenn der Arzt der Patientin beispielsweise direkte Anweisungen gibt, die die Patientin befolgen soll, dann handelt es sich dabei um das komplementäre Kommunikationsmuster. Unter der symmetrischen Kommunikation wird nach Paul Watzlawick jedoch verstanden, wenn der Arzt und die Patientin eine gemeinschaftliche Entscheidung treffen.



Die Kenntnis über diese Axiome kann Ihnen dabei helfen, Missverständnisse zu vermeiden und eine bessere Beziehung zu Ihren Patient*innen aufzubauen. Zum Beispiel kann das Bewusstsein für den Beziehungsaspekt einer Nachricht dazu führen, dass Sie sensibler auf die nonverbalen Signale Ihrer Patient*innen achten und dadurch die Kommunikation und Beziehung zu Ihren Patient*innen gestärkt wird.

Indem Sie die 5 Axiome von Watzlawick in Ihrer täglichen Praxis anwenden, können Sie die Kommunikation mit Ihren Patient*innen verbessern und das Vertrauen stärken.

