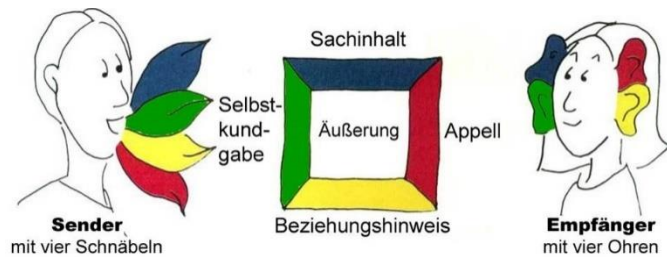


## LESEN IN EINZELARBEIT:

Das **Kommunikationsquadrat** ist das bekannteste Modell von Friedemann Schulz von Thun und inzwischen auch über die Grenzen Deutschlands hinaus verbreitet.



Bekannt geworden ist dieses Modell auch als „**Vier-Ohren-Modell**“, „**4 Seiten einer Nachricht**“ oder „**Nachrichtenquadrat**“.

Wenn ich als Mensch etwas von mir gebe, bin ich auf vierfache Weise wirksam. Jede meiner Äußerungen enthält – ob ich will oder nicht – vier Botschaften gleichzeitig:

- eine **Sachinformation** (*worüber ich informiere*) – **blau**
- eine **Selbstkundgabe** (*was ich von mir dabei zu erkennen gebe*) – **grün**,
- einen **Beziehungshinweis** (*was ich dabei von dir halte und wie ich zu dir stehe*) – **gelb**,
- einen **Appell** (*was ich bei dir erreichen möchte*) – **rot**.

Ausgehend von dieser Erkenntnis hat Schulz von Thun 1981 die vier Seiten einer Äußerung als Quadrat dargestellt. Die Äußerung entstammt dabei den „vier Schnäbeln“ des Senders und trifft auf die „vier Ohren“ des Empfängers. Sowohl Sender als auch Empfänger sind für die Qualität der Kommunikation verantwortlich, wobei die unmissverständliche Kommunikation der Idealfall ist und nicht die Regel.

### Die vier Ebenen der Kommunikation

Zur Betrachtung der Ebenen ziehen wir folgendes Beispiel heran: Ein Paar sitzt im Auto, der Mann fährt 90 km/h, die Frau sagt zu ihm: „Man darf hier 100 fahren.“

Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund. Hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte. Dabei gelten drei Kriterien:

- wahr oder unwahr (zutreffend/nicht zutreffend)
- relevant oder irrelevant (sind die aufgeführten Sachverhalte für das anstehende Thema von Belang/nicht von Belang?)
- hinlänglich oder unzureichend (sind die angeführten Sachhinweise für das Thema ausreichend, oder muss vieles andere zusätzlich bedacht werden?)

Die Herausforderung für den Sender besteht auf der Sachebene darin, die Sachverhalte klar und verständlich auszudrücken. Der Empfänger kann auf dem Sachohr entsprechend der drei Kriterien reagieren.

Interpretation des Beispiels auf der Sachebene: Der Mann fährt auf dieser Straße 90 km/h bei erlaubten 100 km/h.

Für die **Selbstkundgabe** gilt: „Wenn jemand etwas von sich gibt, gibt er auch etwas von **sich**.“ Jede Äußerung enthält gewollt oder unfreiwillig Informationen über die eigene Persönlichkeit – der Gefühle, Werte, Eigenarten und Bedürfnisse. Dies kann **explizit** („Ich-Botschaft“) oder **implizit** geschehen.

Während der Sender mit dem Selbstkundgabe-Schnabel implizit oder explizit, bewusst oder unbewusst, Informationen über sich preisgibt, nimmt der Empfänger diese mit dem Selbstkundgabe-Ohr auf: „Was ist das für eine Person? Wie ist sie gestimmt? usw.“

Interpretation des Beispiels auf der Ebene der Selbstkundgabe: Die Frau ist möglicherweise in Eile, sie ist vom Fahrstil möglicherweise genervt.

---

Auf der **Beziehungsseite** gebe ich zu erkennen, wie ich zur anderen Person stehe und was ich von ihr halte. Diese Beziehungshinweise werden durch Formulierung, **Tonfall**, **Mimik** und **Gestik** vermittelt.

Der Sender transportiert diese Hinweise implizit oder explizit. Der Empfänger fühlt sich durch die auf dem Beziehungsohr eingehenden Informationen entweder wertgeschätzt oder abgelehnt, missachtet oder geachtet, respektiert oder gedemütigt.

Interpretation des Beispiels auf der Beziehungsseite: Die Frau hält sich in diesem Moment für eine bessere Autofahrerin, die die Regeln (erneut) kommunizieren muss.

---

Die Einflussnahme auf den Empfänger geschieht auf der **Appellseite**. Wenn ich das Wort ergreife, möchte ich in aller Regel etwas erreichen. Ich äußere somit häufig – auch implizit – Wünsche, Appelle, Ratschläge oder Handlungsanweisungen.

Die Appelle werden offen oder verdeckt gesandt. Mit dem Appell-Ohr fragt sich der Empfänger: „Was soll ich jetzt (nicht) machen, denken oder fühlen?“

Interpretation des Beispiels auf der Appellseite: Der Mann soll schneller fahren!



**Alles klar?** Schauen Sie sich sonst bei Bedarf noch das folgende Erklärvideo (3:33 min) an – es enthält auch Informationen über das Aufnehmen der Botschaft („die 4 Ohren“):

<https://www.ardmediathek.de/video/alpha-lernen-oder-deutsch/die-4-seiten-einer-nachricht/ard-alpha/Y3JpZDovL2JyLmRIL3ZpZGVvL2FjZTVhY2JjLTlmdGtNDk1ZC1hYTl0LWM2YmUwMjZiNjc3Mw/>

Tauschen Sie sich dann kurz in Ihrer Kleingruppe über die **fett gedruckten Begrifflichkeiten** aus, bevor Sie die nachfolgende Aufgabe gemeinsam in Ihrer Kleingruppe bearbeiten.

### **Erste Aufgabe zur Annäherung – gemeinsam in der Gruppe zu lösen:**

Wenden Sie die Informationen aus dem Text auf das folgende Beispiel an.

Ihre Lehrerin fragt Sie: „*Wieso haben Sie keinen Laptop dabei?*“

Nehmen Sie die Perspektive der Lehrerin (= Sender) ein: Welche vier Botschaften könnte die Lehrerin durch diese Äußerung an den Schüler/die Schülerin (= Empfänger) transportieren?

Sachinhalt: \_\_\_\_\_

Selbstkundgabe: \_\_\_\_\_

Beziehungshinweis: \_\_\_\_\_

Appell:

---