

M9 Ein Kommunikationsmodell erschließen – Das Kommunikationsquadrat

Aufgabe: Erschließe dir das Kommunikationsquadrat von Friedemann Schulz von Thun, indem du die wesentlichen Komponenten des Modells herausarbeitest.

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“ oder „Nachrichtenquadrat“.

5 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 zu erkennen gebe) – grün,
- einen Beziehungshinweis (was ich von dir halte und wie ich zu dir stehe) – gelb,
- einen Appell (was ich bei dir erreichen möchte) – rot.

10 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. [...] Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund, hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte. Dabei gelten drei

15 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
- 20 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. Für die **Selbstkundgabe** gilt: Wenn jemand etwas von sich gibt, gibt er auch etwas von sich. Jede Äußerung enthält gewollt oder unfreiwillig eine Kostprobe der Persönlichkeit – der Gefühle, Werte, Eigenarten und Bedürfnisse. Dies kann

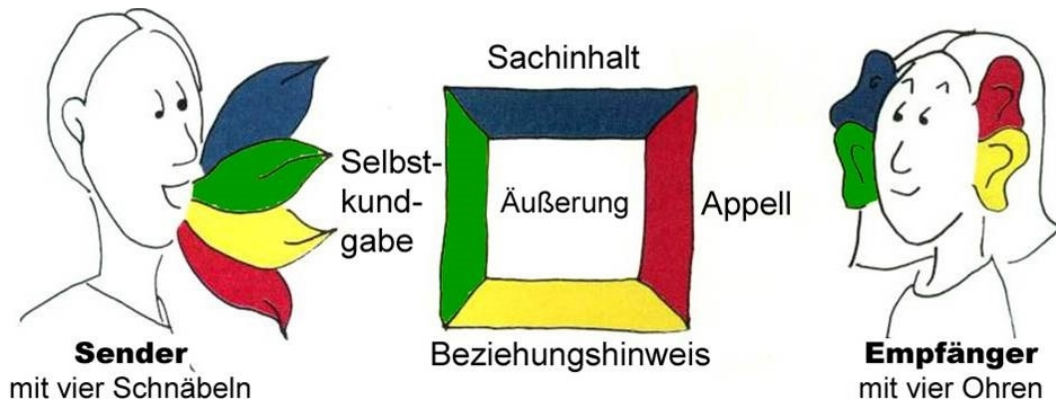
25 explizit („Ich-Botschaft“) oder implizit geschehen. Während der Sender mit dem Selbstkundgabe-Schnabel implizit oder explizit, bewusst oder unbewusst, Informationen über sich preisgibt, nimmt der Empfänger diese mit dem Selbstkundgabe-Ohr auf: Was ist das für einer? Wie ist er gestimmt? Was ist mit ihm? usw. Auf der **Beziehungsseite** gebe ich zu erkennen, wie ich zum anderen stehe und was ich von ihm halte. Diese Beziehungshinweise werden durch Formulierung, Tonfall, Mimik und Gestik vermittelt. Der Sender transportiert diese Hinweise implizit oder

30 explizit. Der Empfänger fühlt sich durch die auf dem Beziehungssohr eingehenden Informationen wertgeschätzt oder abgelehnt, missachtet oder geachtet, respektiert oder gedemütigt. Die Einflussnahme auf den Empfänger geschieht auf der **Appellseite**. Wenn jemand das Wort ergreift, möchte er in aller Regel etwas erreichen. Er äußert 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?

35 Quelle: <https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat>. Zuletzt abgerufen am 11.07.2019 um 10.08 Uhr.

M10 Eine Kommunikationssituation analysieren

Aufgabe: Analysiere die misslingende Kommunikation zwischen Luca und Cem, indem du das Kommunikationsquadrat anwendest.



Quelle: <https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat>. Zuletzt abgerufen am 11.07.2019 um 10.08 Uhr.

Luca und Cem sind auf ihrem ersten Date. Sie verlassen die Pizzeria und stehen unbeholfen an einer Straßenkreuzung. Beide haben den weiteren Verlauf des Abends noch nicht geplant.

Luca fragt: „Wollen wir ins Kino gehen?“

Darauf antwortet Cem entrüstet: „Bin ich dir zu langweilig, oder was?“

Schnabel/Sender	„Wollen wir ins Kino gehen?“	Ohr/Empfänger
Sachinhalt:		Sachinhalt:
Selbstkundgabe:		Selbstkundgabe:
Beziehungshinweis:		Beziehungshinweis:
Appell:		Appell:

Lösungen M10

Schnabel/Sender	<i>„Wollen wir ins Kino gehen?“</i>	Ohr/Empfänger
<p>Sachinhalt:</p> <p><i>Hat Cem Lust, mit mir ins Kino zu gehen?</i></p>		<p>Sachinhalt:</p> <p><i>Luca fragt mich, ob ich Lust habe, mit ihr ins Kino zu gehen.</i></p>
<p>Selbstkundgabe:</p> <p><i>Ich halt es für eine geeignete Aktivität, beim ersten Date ins Kino zu gehen.</i></p>		<p>Selbstkundgabe:</p> <p><i>Luca geht gerne ins Kino.</i></p>
<p>Beziehungshinweis:</p> <p><i>Ich fühle mich wohl mit Cem und möchte nicht, dass das Date schon vorbei ist.</i></p>		<p>Beziehungshinweis:</p> <p><i>Luca ist gelangweilt von mir und deswegen sucht sie nach einer Aktivität, bei der man nicht miteinander reden muss.</i></p>
<p>Appell:</p> <p><i>Geh noch nicht!</i></p>		<p>Appell:</p> <p><i>Sei nicht so langweilig!</i></p>