

Das 4-Ohren-Modell

Das 4-Ohren-Modell von Schulz von Thun beschreibt, dass jede Nachricht vier verschiedene Botschaften enthält: den Sachinhalt (was gesagt wird), die Selbstoffenbarung (was der Sender über sich preisgibt), die Beziehungsebene (was der Sender über die Beziehung zum Empfänger ausdrückt) und den Appell (was der Sender beim Empfänger erreichen möchte). Der Empfänger kann die Nachricht auf jeder dieser Ebenen „hören“, was leicht zu Missverständnissen führen kann – besonders, wenn Sender und Empfänger unterschiedliche Ebenen betonen oder wahrnehmen.

So gehen Sie vor:

1. Wählen Sie einen Satz, über den Sie sich geärgert haben oder der von der/dem Empfänger:in scheinbar anders verstanden wurde, z. B. „Soll das der optimierte Soll-Prozess sein?“ oder „Ist das ihr Vorschlag für den Projektauftrag?“
2. Schreiben Sie ihn auf.
3. Analysieren Sie den Satz auf den 4 Ebenen:
Sachinhalt: Was ist die reine Information?
Selbstoffenbarung: Was zeigt die Person über sich selbst?
Beziehung: Was sagt der Satz über ihre Beziehung zu mir?
Appell: Was will die Person, dass ich tue oder denke?
4. Schreiben Sie Ihre Antworten stichpunktartig auf.
5. Überlegen Sie: Auf welche Ebene habe ich reagiert?
6. Reflektieren Sie: Gab es ein Missverständnis? Warum?

TIPP: Probieren Sie das mal mit Sätzen aus dem Alltag aus!

Das 4-Ohren-Modell

Satz:

Sachinhalt

Was ist die reine Information?



Selbstoffenbarung

Was zeigt die Person über sich selbst?



Beziehung

Was sagt der Satz über die Beziehung zu mir?



Appell

Was will die Person, dass ich tue oder denke?