

1.2

Das Vier-Ohren-Modell

Der Psychologe Friedemann Schulz von Thun hat ein Kommunikationsmodell für die gelingende zwischenmenschliche Kommunikation entwickelt, er nennt es „Vier-Ohren-Modell“. Dahinter steht die Theorie, dass jede Aussage auf vier verschiedene Arten gehört bzw. interpretiert werden kann.

Was genau mit dem „Vier-Ohren-Modell“ gemeint ist, wird in zahlreichen Videos auf YouTube erklärt. Das Video mit dem Titel „Das Vier-Ohren-Modell von Friedemann Schulz von Thun“ erklärt es besonders gut.

→ Schau dir das Video an. Du findest es unter **diesem Link**.

Wenn du das Video mehrmals ansiehst, kannst du das Vier-Ohren-Modell sicher gut erklären!

Das Vier-Ohren-Modell anhand eines Beispiels²



Ein Mann und eine Frau beim Abendessen.
Die Frau fragt: „Was ist denn das Grüne in der Soße?“
(Das Grüne in der Soße sind Kapern, die die Frau nicht kennt.)

Die Nachricht der Frau ist so gemeint:
= Vier Schnäbel

Sachinhalt — Da ist was Grünes.

Selbstoffenbarung — Ich weiß nicht, was es ist.

Beziehung — Du wirst es wissen.

Appell — Sag mir, was es ist!

Beim Mann kommt die Nachricht wie folgt an:
= Vier Ohren

Sachinhalt — Da ist was Grünes.

Selbstoffenbarung — Mir schmeckt das nicht.

Beziehung — Du bist ein mieser Koch!

Appell — Lass nächstes Mal das Grüne weg!

Jede Äußerung enthält – ob ich will oder nicht – vier Botschaften gleichzeitig.

Äußerungen = Schnäbel / Botschaften = Ohren



Erkläre in eigenen Worten das Vier-Ohren-Modell und worauf man beim Hören mit den vier Ohren in der Kommunikation achten sollte.

Die Illustration wurden mit Bildern folgender Quelle erstellt: Dover Pictorial Archives