

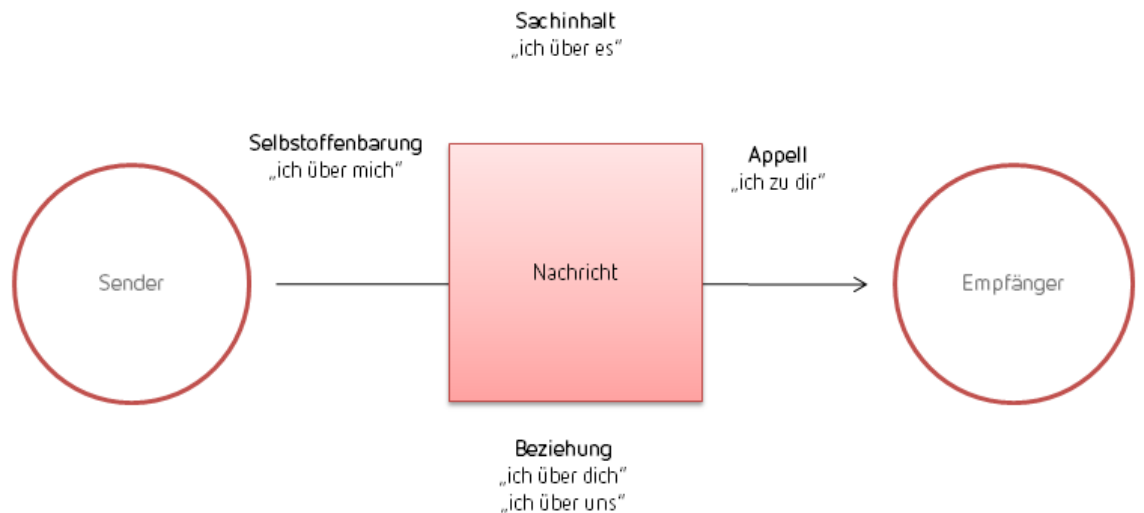
Die vier Seiten einer Nachricht und die vier Ohren

Wir teilen uns beruflich und privat ständig mit, hören zu, tauschen uns mit anderen aus. Jede/r weiss, wie anspruchsvoll es manchmal ist, „richtig“ zu verstehen und verstanden zu werden. Missverständnisse sind sozusagen programmiert.

Im bekannten Modell von Friedemann Schulz von Thun geht der Dialog davon aus, dass wir – oft unbewusst und grösstenteils ungewollt – auf verschiedenen Ebenen gleichzeitig kommunizieren. Unsere Botschaften sind somit nicht ein- sondern immer mehrdeutig. Und genauso hören wir mit verschiedenen, persönlichen Assoziationen der Gesprächspartnerin oder dem Gesprächspartner zu.

Sein Modell „4 Seiten einer Nachricht“ bzw. das „4-Ohren-Modell“ macht uns darauf aufmerksam. Insbesondere bei der Vorbereitung und Durchführung anspruchsvoller Gespräche oder bei wichtigen Präsentationen, empfehlen wir diese Überlegungen mit einzubeziehen.

Vier Seiten einer Nachricht



Vier Ohren, um eine Nachricht zu empfangen

Appell
„Was soll ich tun, denken, fühlen aufgrund seiner Mitteilung?“

Beziehungsebene
„Wie redet er mit mir?“
„Wen glaubt er vor sich zu haben?“



Sachinhalt
„Wie ist der Sachverhalt zu verstehen?“

Selbstoffenbarung
„Was ist das für einer?“
„Was ist mit ihm?“