

SCHOOL-SCOUT.DE

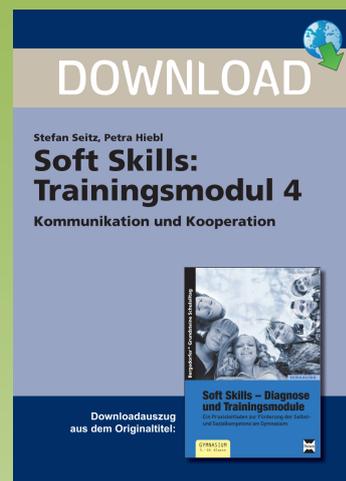
Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Soft Skills: Trainingsmodul 4: Kommunikation und Kooperation

Das komplette Material finden Sie hier:

[Download bei School-Scout.de](https://www.school-scout.de)





4.1 Grundlagen der Kommunikation

4.1.1 Das 4-Ohren-Modell

- Kennenlernen der vier Möglichkeiten, eine Botschaft auszusenden und umgekehrt auch wahrzunehmen
- Sensibilität für die verschiedenen Kommunikationsebenen gewinnen und Botschaften sozial verträglich aussenden

Ziele

Friedemann Schulz von Thun, Professor für Psychologie, hat ein Kommunikationsmodell entwickelt, welches postuliert, dass jede ausgesendete Nachricht vier verschiedene Botschaften enthält und dementsprechend vom Gegenüber auf vier verschiedenen Ebenen wahrgenommen werden kann. So gibt es bei jeder Botschaft folgende Ebenen:

Beschreibung der Maßnahme

- ✓ eine Sachebene: Jede Nachricht enthält eine sachliche Mitteilung über reale Sachverhalte, die dementsprechend auch überprüfbar sind. Diese Ebene ist grundsätzlich neutral und bietet kaum Anlass zu Konflikten.
- ✓ eine Selbstoffenbarungsebene: Hier teile ich dem Gegenüber etwas von mir selbst mit und gewähre ihm Einblick in meine Persönlichkeit, indem ich meine Botschaft mit einer persönlichen Wertung versehen. Ein Teil dieser Selbstdarstellung ist hierbei durchaus gewollt. Darüber hinaus offenbare ich aber auch verdeckte Persönlichkeitsstrukturen von mir, die durchaus konfrontativ gedeutet werden können.
- ✓ eine Beziehungsebene: Diese Ebene signalisiert dem Gegenüber zum einen, wie ich persönlich zu ihm stehe und unsere gemeinsame Wir-Ebene definiere, und zum anderen, was ich letztlich von meinem Gegenüber halte. Die Beziehungsseite einer Botschaft wird unter anderem auch durch meine Körpersprache unterstrichen, mit welcher ich meine Äußerungen dem anderen gegenüber untermale. Auch hier bietet sich vielfach Konfliktpotenzial.
- ✓ eine Appellebene: Die vierte Ebene einer Botschaft besitzt schließlich einen appellativen Charakter. Hierin wird zum Ausdruck gemacht, welche zukünftige Reaktion ich gerne von meinem Gegenüber hätte, in welcher Weise mein Kommunikationspartner sein Denken, Fühlen und Handeln verändern sollte. Es geht also um direkte oder auch indirekte Einflussnahme bis hin zur Manipulation des anderen.

Beispiel:

„Ich habe schon auf dich gewartet.“

Sachebene: „Ich habe beim Zählen gemerkt, dass wir noch nicht vollzählig sind.“

Selbstoffenbarungsebene: „Ich bin ein pünktlicher und zuverlässiger Mensch, der großen Wert auf diese Tugenden legt.“

Beziehungsebene: „Du bist unpünktlich, obwohl wir einen festen Termin vereinbart hatten. Ich halte diese Termine auch ein. Dir muss ich wohl noch ein besseres Gefühl für Pünktlichkeit beibringen.“

Appellebene: „Sei beim nächsten Mal pünktlicher!“

SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Soft Skills: Trainingsmodul 4: Kommunikation und Kooperation

Das komplette Material finden Sie hier:

[Download bei School-Scout.de](https://www.school-scout.de)

