

4 OHREN MODELL

Das Kommunikations-Quadrat

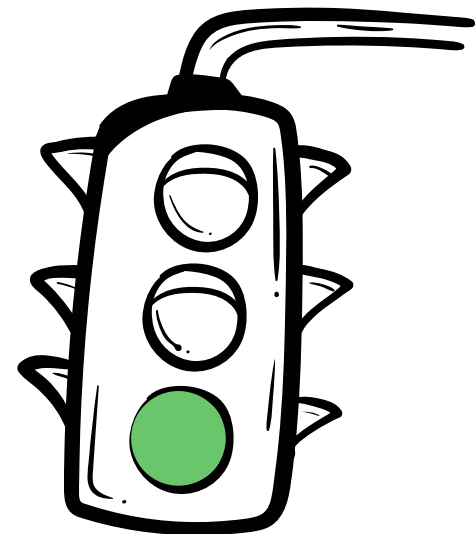
Friedemann Schulz von Thun



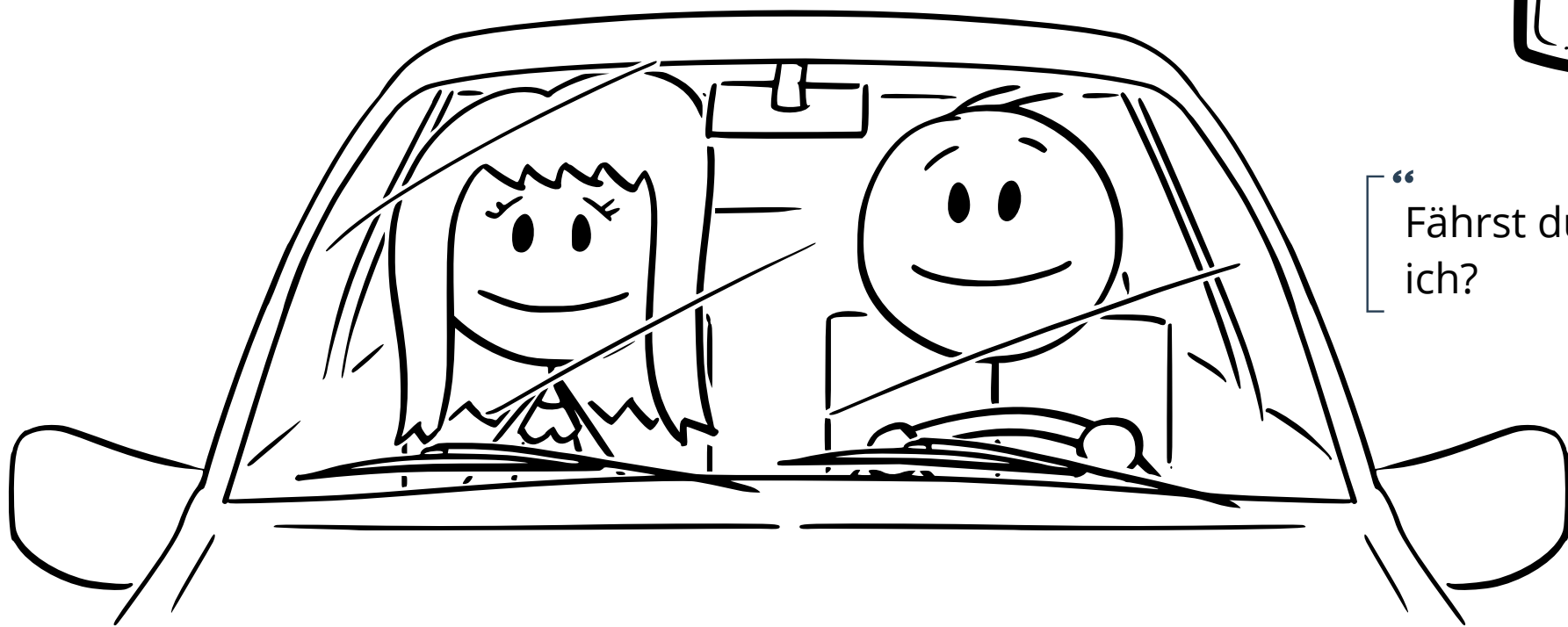
Beispiel Nr. 1

“Du, da vorne ist grün!”

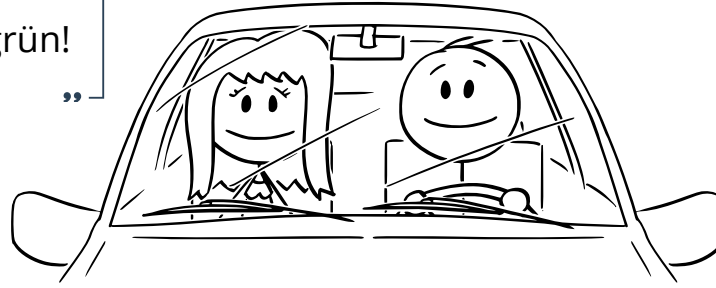
“
Du, da vorne ist grün!
”



“
Fährst du oder fahre
ich?
”



“
Du, da vorne ist grün!
”



“
Fährst du oder fahre
ich?
”



Sachinformation

Worüber ich informiere
- Inhalt der Nachricht

- Die Ampel ist grün.



Selbstoffenbarung

Was ich über mich aussage
- Absichten, Gefühle

- Ich habe es eilig und bin genervt.



Beziehung

Was ich von dir halte
- Wie stehen wir zueinander

- Ich ärgere mich, dass du fährst.



Appell

Was ich **von dir erwarte**
- Aufforderung

- Fahr' los!

Beispiel Nr. 2

“Ich habe ein attraktives Jobangebot!”

“

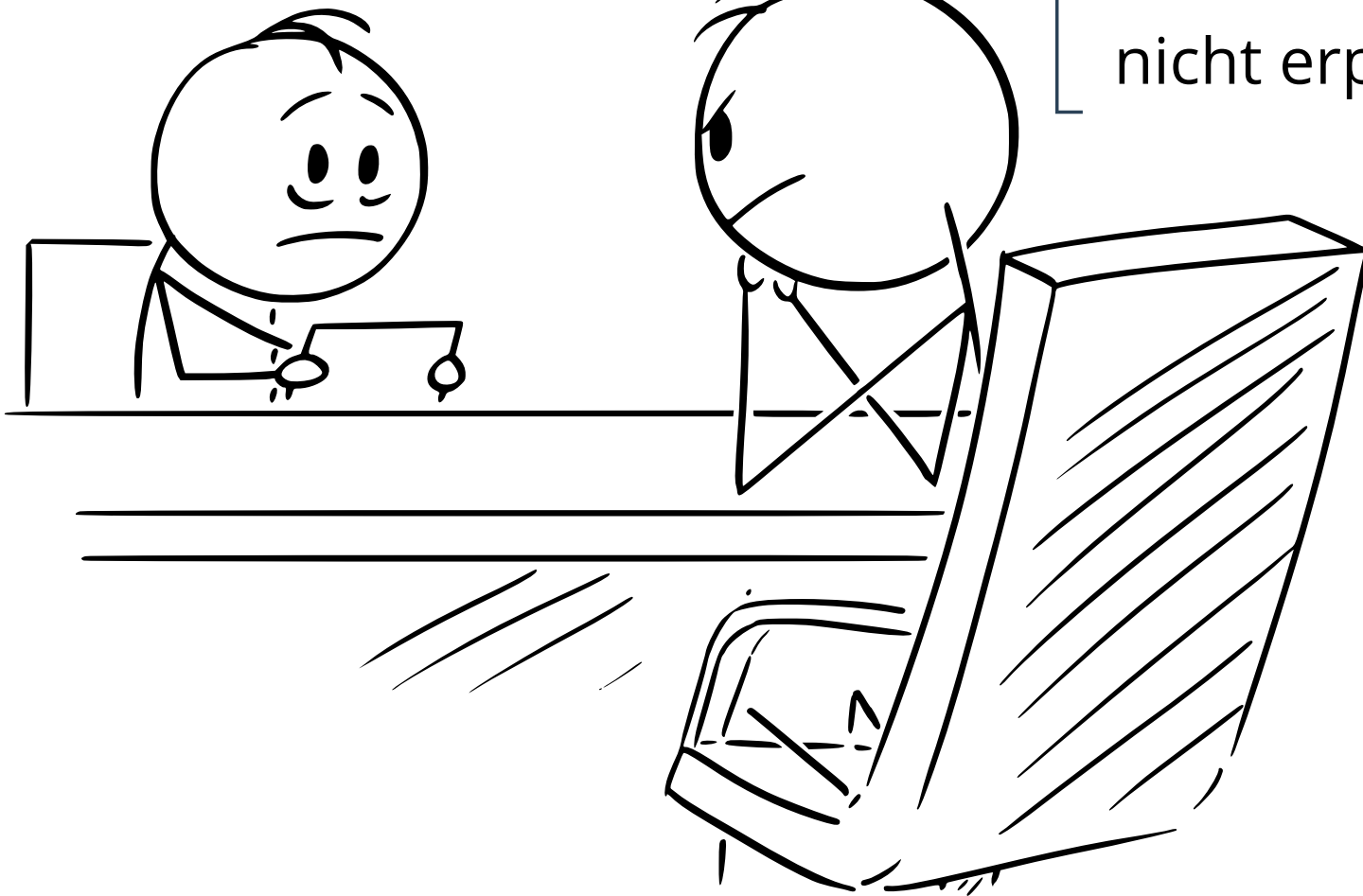
Ich habe ein attraktives
Jobangebot vorliegen und
muss mich bis morgen
entscheiden”

”

“

Ich lass mich doch
nicht erpressen!

”





Sachinformation

Worüber ich informiere
- Inhalt der Nachricht

- Mir wurde ein anderer Job angeboten. Die Entscheidung für oder gegen das Angebot ist morgen fällig.



Selbstoffenbarung

Was ich über mich aussage
- Absichten, Gefühle

- Ich bin "heißbegehrt".
- Ich weiß nicht, wie ich entscheiden soll.
- Ich habe den Wunsch, mich darüber auszutauschen.



Beziehung

Was ich von dir halte
- Wie stehen wir zueinander

- Sie sind ein vertrauenswürdiger/geeigneter Gesprächspartner für mich.
- Sie sind als Arbeitgeber nicht mehr so interessant.
- Ich habe Sie in der Hand und die Möglichkeit, Sie unter Druck zu setzen.



Appell

Was ich **von dir erwarte**
- Aufforderung

- Kämpfen Sie um mich oder machen Sie mir zumindest ein gutes Angebot!
- Hören Sie mir zu! Sprechen Sie mit mir!
- Geben Sie mir ein Argument zu bleiben.