

Das Kommunikationsquadrat

Grundannahme

Jedes ICH bedarf einer faktischen oder gedachten Relation zu einem anderen ICH, also einem DU, um überhaupt im WIR entstehen zu können

Der Mensch beginnt mindestens zu zweit

Kurt Ludewig 2010, Vortrag

Kommunikation

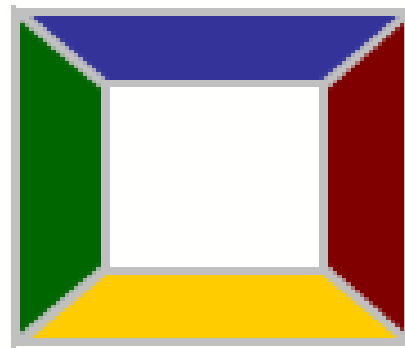
Ist ein dreistelliger Selektionsprozess, bei dem erst der Adressat die Kommunikation als solche qualifiziert:

1. Wahl einer Information: was?
2. Wahl eines Mitteilungsverhaltens: wie?
3. Verstehen: Beobachten, d.h. Erzeugung der Differenz von Information/Mitteilung und Auffassung der Beobachtung als Mitteilung



Friedemann Schulz von Thun, 1981

Wenn ich als Mensch etwas von mir gebe, bin ich auf vierfache Weise wirksam.
Jede meiner Äußerungen enthält, ob ich will oder nicht, vier Botschaften gleichzeitig:



eine Sachinformation (worüber ich informiere) – blau

eine Selbstkundgabe (was ich von mir zu erkennen gebe) – grün

einen Beziehungshinweis (was ich von dir halte und wie ich zu dir stehe) – gelb

einen Appell (was ich bei dir erreichen möchte) – rot

Die vier Ebenen der Kommunikation – die Sachebene

Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund, hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte. Dabei gelten drei Kriterien:

- wahr oder unwahr (zutreffend/nicht zutreffend)
- relevant oder irrelevant (sind die aufgeführten Sachverhalte für das anstehende Thema von Belang/nicht von Belang?)
- hinlänglich oder unzureichend (sind die angeführten Sachhinweise für das Thema ausreichend, oder muss vieles andere zusätzlich bedacht werden?)

Die vier Ebenen der Kommunikation – die Selbstkundgabe

Für die **Selbstkundgabe** gilt: Wenn jemand etwas von sich gibt, gibt er auch etwas von sich. Jede Äußerung enthält gewollt oder unfreiwillig eine Kostprobe der Persönlichkeit – der Gefühle, Werte, Eigenarten und Bedürfnisse. Dies kann explizit (“Ich-Botschaft”) oder implizit geschehen.

Während der Sender mit dem Selbstkundgabe-“Schnabel“ implizit oder explizit, bewusst oder unbewusst, Informationen über sich preis gibt, nimmt der Empfänger diese mit dem Selbstkundgabe-“Ohr“ auf: Was ist das für eine(r)? Wie ist er/sie gestimmt? Was ist mit ihr? usw.

Die vier Ebenen der Kommunikation - die Beziehungsseite

Auf der **Beziehungsseite** gebe ich zu erkennen, wie ich zum Anderen stehe und was ich von ihm halte. Diese Beziehungshinweise werden durch Formulierung, Tonfall, Mimik und Gestik vermittelt.

Der Sender transportiert diese Hinweise implizit oder explizit. Der Empfänger fühlt sich durch die auf dem Beziehungsohr eingehenden Informationen wertgeschätzt oder abgelehnt, missachtet oder geachtet, respektiert oder gedemütigt.

Die vier Ebenen der Kommunikation – die Appellseite

Die Einflussnahme auf den Empfänger geschieht auf der **Appellseite**. Wenn jemand das Wort ergreift, möchte er in aller Regel etwas erreichen. Er äußert Wünsche, Appelle, Ratschläge oder Handlungsanweisungen.

Die Appelle werden offen oder verdeckt gesandt. Mit dem Appell-Ohr fragt sich der Empfänger: Was soll ich jetzt (nicht) machen, denken oder fühlen?