

Die 4 Ohren stellen sich vor

Das 4-Ohren-Modell von Schulz
von Thun in einer etwas anderen
Form



Dr. Thomas Hilsenbeck

Praxis für Psychotherapie – Coaching – Supervision

Handgasse 13 – 9070 Würzburg

Tel. 0931 – 359 022 50

info@thomas-hilsenbeck.de

www.thomas-hilsenbeck.de

Inhaltsverzeichnis

Literatur	2
Einführung	3
Die 4 Ohren stellen sich ausführlich vor	5
Das Sach-Ohr	5
<i>Ich höre</i>	5
<i>Ich achte auf</i>	5
<i>Und das tue ich</i>	5
<i>Beispiel</i>	5
<i>Meine Stärken</i>	5
<i>Meine Schwächen</i>	5
Selbstkundgabe-Ohr	6
<i>Ich höre</i>	6
<i>Beispiel</i>	6
<i>Meine Stärken</i>	6
<i>Meine Schwächen</i>	6
Beziehungs-Ohr	7
<i>Ich frage mich beim Zuhören immer</i>	7
<i>Mir liegt ganz viel an</i>	7
<i>Wenn ich zuhöre, dann höre ich</i>	7
<i>Beispiel</i>	7
<i>Meine Stärken</i>	8
<i>Meine Schwächen</i>	8
Das Appell-Ohr	9
<i>Was ich höre?</i>	9
<i>Beispiel</i>	9
<i>Meine Stärken</i>	9
<i>Meine Schwächen</i>	10
Auf welchem Ohr hören Sie besonders gut?	11

Literatur

Schulz von Thun, F. (2009): Miteinander Reden 1: Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. 46. Auflage. Hamburg: rororo.

Schulz von Thun, F., Ruppel, J. & Stratmann, R. (2008): Miteinander reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. 9. Auflage. Hamburg: rororo.

Schulz von Thun, F. (2007): Miteinander Reden: Fragen und Antworten. Hamburg: rororo.

Einführung

Vielleicht kennen Sie das 4-Ohren-Modell des ehemaligen Hamburger Psychologie-Professors Friedemann Schulz von Thun. Es ist das meist zitierte Kommunikationsmodell in der betrieblichen Weiterbildung, so unsere Beobachtung. Und das zu Recht! Ob Pfarrer, Führungskräfte, Sozialpädagogen, Handwerksmeister, (fast) alle erhalten einen Einblick in die Ideen von Schulz von Thun.

Warum dann dieses kleine Handbuch? Wir haben die Erfahrung gemacht, dass – obwohl das Modell so viele Menschen kennen – es für manche seltsam leblos bleibt. Und wir haben einen etwas anderen Einstieg in das Modell gewählt, in unserem Text werden sich die sogenannten 4 Ohren selbst vorstellen.

Zunächst einige wenige allgemeine Worte zu diesem Kommunikationsmodell. Kern des Modells ist, dass nach Schulz von Thun Kommunikation auf 4 voneinander unterscheidbaren Ebenen stattfindet. D.h., es gibt 4 „Schichten“ in jedem Gespräch, in jedem Austausch, jeder Unterhaltung. Auf der einen Seite ist ein Mensch, der redet und auf der anderen Seite ein Mensch der gerade zuhört. Der, der spricht, spricht auf 4 Ebenen (Schulz von Thun sagt dazu: er spricht mit 4 „Schnäbeln“) und der, der zuhört, hört auf 4 Ebenen zu (Schulz von Thun sagt dazu, er hört mit 4 „Ohren“ zu).

Im Folgenden soll es um den Teil des Zuhörens, des Hörens gehen, also um die 4 Ebenen des Hörens, um die 4 Ohren. Die nachfolgende Grafik soll dies verdeutlichen.

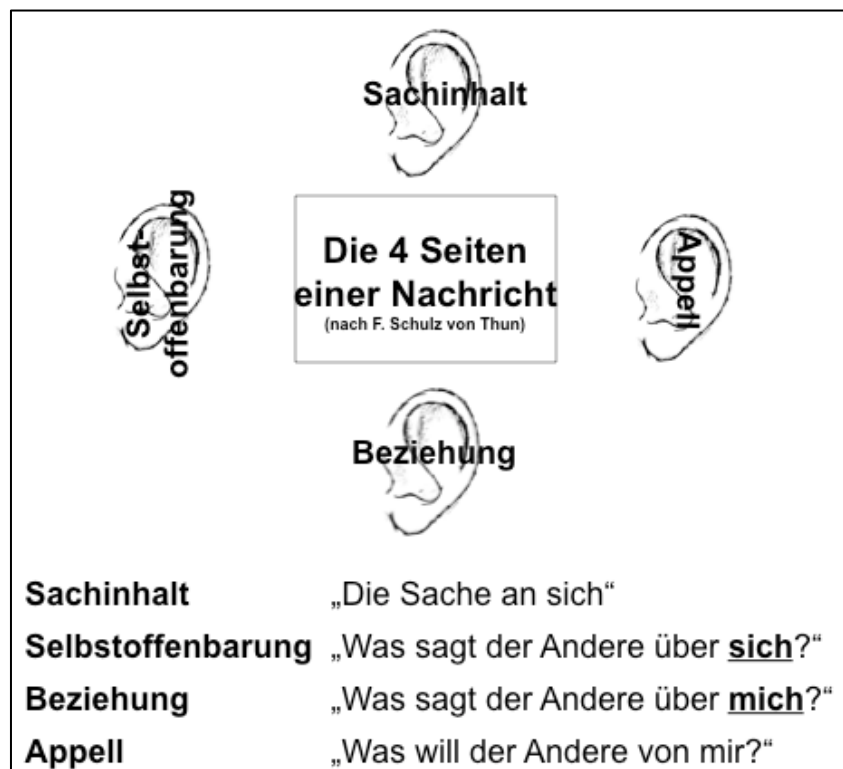


Abbildung 1: Die Empfängerseite des 4-Ohren-Modells von Schulz von Thun: Die 4 Ohren.

Dem Modell zufolge hören wir nicht nur mit einem Ohr zu (anatomisch korrekt müsste es natürlich heißen: „... mit zwei Ohren“), sondern mit 4 Ohren und wir tun dies immer und überall.

Die Beobachtung zeigt, dass wir nicht auf allen 4 Ohren gleich gut hören, sondern mit manchen Ohren besser und mit manchen schlechter – je nach Temperament, je nach Vorerfahrungen, je nach Lebensgeschichte, je nach Kontext, und vielleicht je nach Geschlecht.

Die spannende Frage ist, mit welchem Ohr hören Sie besonders gut? Mit welchem Ohr hören sie weniger gut? Und auf welchem Ohr hört Ihr Partner, Ihr Kollege besonders gut? Auf dem gleichen wie Sie? Oder auf einem ganz anderen?

Das besondere an diesem Text ist, dass sich die 4 Ohren auf den folgenden Seiten selbst vorstellen werden, gerade so als wären es konkrete Personen.

Die Ohren werden sich mit Ihren Stärken und mit Ihren Schwächen vorstellen und Sie liebe Leserin, lieber Leser, können für sich prüfen, auf welchem Ohr Sie besonders gut hören und auf welchem vielleicht schlechter. Und – Sie können für sich entscheiden, ob Sie daran etwas ändern möchten.

Viel Freude beim Entdecken!

P.S.

Wenn im Text die männliche Form gebraucht wird, dann der Einfachheit und Lesbarkeit halber. Gemeint sind immer Frauen und Männer gleichermaßen.

Die 4 Ohren stellen sich ausführlich vor

Das Sach-Ohr

„Guten Tag. Ich bin das blaue Ohr, ich bin das Sach-Ohr. Es geht hier, soweit ich informiert bin, um eine kurze Information an Sie, was ich als Sach-Ohr höre. Ich möchte mich dabei kurzfassen.“



Ich höre...

- ...die Sachinformationen eines Gesprächs, einer Aussage oder eines Textes.

Ich achte auf ...

- ...Richtigkeit, auf Exaktheit, Vollständigkeit.

Und das tue ich ...

- ...nüchtern. Außer der Sache höre ich nichts. Ich achte auf nichts anderes.
- Mir geht es um eine Klärung des Sachverhaltes.

Ich habe gehört, dass in Informationen oder Gesprächen auch Gefühle eine Rolle spielen sollen. Dennoch: Gefühle höre ich nicht. Ich bleibe bei der Sache.

Beispiel

Wenn meine Frau zu mir sagt:

- „*Draußen ist es sehr kalt. Zieh dir lieber deine warme Jacke an.*“

Dann höre ich,

- ...dass es kalt sein soll.

Ich würde zurückfragen:

- „*Wie viel Grad hat es denn?*“

Meine Stärken

Ich bleibe bei der Sache. Wie bereits angesprochen, sind mir Gefühle fremd. Ich bin neutral. Das ist durchaus angenehm. Auch für meinen Gesprächspartner.

Meine Schwächen

Mit Menschen, die sehr gefühlsbetont reagieren, komme ich nicht gut klar. Ich verstehe die Botschaft nicht. Beziehungen kann man mit mir nicht klären, aber Sachfragen. Man sagt immer wieder über mich, ich sei männlich geprägt. Dem stimme ich zu.

Jetzt hoffe ich, Sie haben alles gut verstanden.

Selbstkundgabe-Ohr

„Ja, hallo, ich bin das grüne Ohr, das ist das Selbstkundgabe-Ohr. Schön, dass Sie zuhören. Ich sehe, Sie alle schauen ganz interessiert - obwohl, der Herr da ganz hinten, Sie scheinen müde zu sein.“



Ich höre ...

- Ich frage mich fortwährend: Was geht in Ihnen vor? Was mag Sie wohl beschäftigen?
- Was ist mit Ihnen? Warum sind Sie so still? Warum regen Sie sich gerade so sehr auf? Sind Sie vielleicht sehr müde?

Beispiel

Wenn meine Frau zu mir sagt: „*Draußen ist es sehr kalt. Zieh dir lieber deine warme Jacke an.*“

Dann höre ich:

- „Ich glaube, sie ist um meine Gesundheit besorgt.“
- „Hat sie vielleicht gestern selbst gefroren?“

Meine Stärken

Ich bin sehr nah, bei jedem von Ihnen. Horche, lausche. Das ist meine Stärke. Ich bin verständnisvoll, einführend. Ich kann mich ganz in Sie hineindenken. Ich bekomme mit, wie es Ihnen geht. Sie müssen gar nicht viel sagen. Ich verstehe, wie es Ihnen geht. Empathie ist meine Stärke. Das kommt oft gut an und es kann helfen. Menschen fühlen sich bei mir verstanden.

Und ich stelle mich nicht in Frage – weil ich ja bei Ihnen bin und nicht bei mir. Das kann eine echte Stärke sein. Manchmal ist es auch eine Schwäche.

Meine Schwächen

Ich bin ganz bei Ihnen, aber wenig bei mir. Vor lauter Einfühlen vergesse ich mich selbst. Ich vergesse, ob ich mich ärgere, ob ich unsicher bin, oder, oder...

Vielleicht ist es manchmal auch ganz angenehm bei Ihnen zu sein und wenig bei mir. Bei Anderen zu sein, das gibt mir Sicherheit.

Das heißt auch, wenn Sie ärgerlich auf mich sind, dann höre ich vor allem, dass es Ihnen nicht gut geht, dass Sie erregt und ärgerlich sind. Dass es mit mir zu tun hat, höre ich nicht. Und weil ich das nicht höre, können Sie mit mir keine Beziehungskonflikte klären. Ich lenke immer von mir ab.

Manchmal übertreibe ich es mit dem Einfühlen und dann höre ich schon mal, ich sei so ein Psycho-Onkel. Und – so sagt man – meine größte Schwäche sei, dass ich nicht höre, wenn mal jemand was über mich sagen will. Das höre ich dann gar nicht.

Und ich habe noch einen Fehler: Ich bin auch sehr gut im Diagnostizieren und Interpretieren. Das mit dem Interpretieren ärgert die Menschen oft. Damit trete ich ihnen zu nahe.

Das war's von mir als grünes Ohr! Ich hoffe, Sie können noch zuhören!

Beziehungs-Ohr

Hallo! Schön, dass ich mich vorstellen darf. Ich bin das gelbe Ohr. Ich bin ganz aufgeregt, dass ich jetzt dran bin.



Ich frage mich beim Zuhören immer ...

- Was denken Sie wohl über mich?
- Wie geht es Ihnen mit mir?
- Oje, was hab ich da gemacht?

Mir liegt ganz viel an ...

- Zugehörigkeit
- Dass es stimmt zwischen uns.
- Ich will, dass wir uns verstehen, dass die atmosphärischen Störungen zwischen uns schnell ausgeräumt werden.

Wenn ich zuhöre, dann höre ich ...

- ...was Sie über mich sagen.
- ...was Sie über uns beide, über unsere Beziehung denken.

Meine Reaktionen auf das, was ich höre ...

- ...sind immer stark emotional eingefärbt.
- Ich reagiere mit Zorn oder Hochmut oder auch, indem ich ganz in mich zusammenfalle.

Beispiel

Wenn meine Frau zu mir sagt: „*Draußen ist es sehr kalt. Zieh dir lieber deine warme Jacke an*“, dann denke ich:

- Hält meine Frau mich für vergesslich? Oder nachlässig?
- Glaubt sie, dass ich nicht merke, dass es kalt ist?
- Meint sie, dass ich alt und vergesslich geworden bin?

Und dann werde ich schnell ...

- ... zornig oder frustriert (oder sehr verunsichert) , weil ich glaube, meine Frau traut mir nix zu.

Meine Stärken

Meine Stärke ist, dass ich mitkriege, wenn es atmosphärische Störungen gibt. Ich bin da aufmerksam. Und ich kann auch hören, wenn jemand mit mir unzufrieden ist. Das höre ich und da kann man dann auch gut mit mir drüber sprechen. Das ist in jedem Fall eine Stärke. Ich kann mich infrage stellen. Ich bin bereit, Botschaften anderer über mich zu hören.

Mit mir kann man Beziehungen klären. Mit mir kann man persönliche Probleme klären. Dafür bin ich offen. Dafür werde ich als gelbes Ohr gebraucht.

Meine Schwächen

Ich lieg so ein bisschen auf der „Beziehungs-Lauer“. Immer wachsam. Und immer etwas unsicher. Das führt schnell dazu, dass ich mich angegriffen fühle.

Wenn jemand sauer ist, dann frage ich mich: Ist er sauer auf mich?

Wenn jemand lacht, frag ich mich: Lacht er mich aus?

Aber ich habe die Neigung...

- ...als Ohr so ganz groß zu werden. Dann beziehe ich alles auf mich und komm gar nicht mehr zur Ruhe. Ich stelle mich dann immer und überall infrage. Immer hab Acht. Und dann sagen mir andere, dass ich anstrengend bin. Andere müssen mir dann pausenlos bestätigen, dass ich in Ordnung bin.

Eines ist wichtig: Ich brauche Feedback!!!

Ich habe das Bedürfnis nach...

- Orientierung
- Ich will wissen, wo ich mit Ihnen dran bin.
- Ich will wissen, wie es um uns steht.
- Ich werde vor allem dann sehr groß, wenn ich kein eindeutiges Feedback kriege. Ich brauche Futter. Wenn ich keine klaren Rückmeldungen kriege, suche ich sie mir pausenlos selber. Ich werde als Ohr so groß, wenn mir niemand sagt, wie ich wirke, wie ich ankomme – wenn ich mir das alles selbst zusammensuchen muss.
- Kriege ich aber ein klares Feedback: „Hör mal zu, so und so erlebe ich dich und deshalb sage ich dir, dass du deine Jacke mitnehmen sollst, wenn du raus gehst“, dann kann ich mich entspannen.

Ich hoffe, ich hab mich als gelbes Ohr verständlich gemacht.

Das Appell-Ohr

Hallo, was soll ich tun? Ja, richtig, ich soll mich vorstellen.

Was ich höre?

- Ich höre in allem die Aufforderung.
- Ich suche nach Aufforderungen.
- Ich scanne die Botschaften der anderen nach dem, was ich tun soll.

Das heißt noch nicht,

- ...dass ich dann auch tue, was ich tun soll. Ich höre nur so gut.



Beispiel

Erinnern Sie sich noch an das Beispiel von vorhin? Meine Frau könnte sagen: „*Denk dran, wenn du rausgehst, es ist sehr kalt draußen.*“

Dann würde mich fragen:

- Was soll ich tun?
- Soll ich daheimbleiben?
- Soll ich mir was Warmes anziehen?
- Soll ich mir eine zusätzliche Jacke anziehen?
- Soll ich Holz für den Kamin mitbringen?
- Oder will sie mich daran erinnern, dass ich den Außenfühler von unserem Thermometer reparieren soll?

Vielleicht renne ich dann gleich los, zieh zwei Jacken an und bring auch gleich Holz mit. Vielleicht werde ich aber auch störrisch. (Ich werde vor allem immer dann störrisch, wenn meine Frau sagt: man müsste das Altpapier wegbringen.)

Wenn meine Frau zu mir sagt: „*Draußen ist es sehr kalt. Zieh dir lieber deine warme Jacke an*“, dann denke ich: *Aha, ich soll die Jacke anziehen. Danke, dass ich genau weiß, was ich tun soll. Dann kann ich der Aufforderung nachkommen oder es bleiben lassen. Es ist so klar!*

Meine Stärken

Weil ich Appelle sehr genau höre, ist das auch eine große Chance für die Zusammenarbeit mit anderen Menschen.

Wenn in meinem Team eine Kollegin zu mir sagt: Immer muss ich den Kaffee einkaufen, dann frage ich zurück: „*Willst du, dass ich ihn das nächste Mal einkaufe? Und ich sehe, wie sie lächelt und sich verstanden fühlt.*“

Manchmal nehme ich anderen Menschen, die wütend oder gekränkt sind, den Wind aus den Segeln, einfach, indem ich nach ihren Wünschen frage.

Meine Schwächen

Wenn ich als Ohr sehr groß geworden bin, dann bin ich immer auf dem Sprung und versuche es allen recht zu machen. Ich höre nur noch Wünsche Anderer in allem, was gesagt wird. Ich habe über mich gelesen, als zu großes Ohr würde man mich eine „Gastgeberneurose“ nennen.

Es gibt aber noch eine Gefahr, wenn ich zu groß geworden bin: Ich höre zwar dauernd Wünsche der anderen, aber ich reagiere verschlossen. Ich höre sehr genau, aber reagiere nur noch bockig.

Ich habe vorher meiner Kollegin, dem gelben Ohr, dem Beziehungs-Ohr zugehört. Mir geht es ähnlich wie ihr. Je größer ich werde, desto weniger weiß ich über mich selbst. Ich bin ja nur mit den Wünschen der anderen befasst – entweder, indem ich sofort losrenne oder indem ich störrisch und verschlossen werde.

Können Sie sich das vorstellen?

Wenn bei der Teambesprechung jemand sagt: Wir könnten eigentlich mal wieder was zusammen unternehmen - jemand müsste das in die Hand nehmen. Dann denke ich sofort, das ist mein Job. Ich hab doch die meiste Zeit. Was ich mich nicht frage, ist, ob ich selbst Lust habe, ob ich überhaupt weggehen mag. Das vergesse ich.

Ich will es gerne allen recht machen.

Gut, ich gebe es zu: Ich halte mich gerne für unentbehrlich. Wenn ich es nicht mache, dann keiner. Ich wachse als Ohr auch, wenn der Mensch, dem ich gehöre, besonders wichtig sein möchte. Ich übernehme alles und beklag mich dann auch gerne.

Auf welchem Ohr hören Sie besonders gut?

Sie haben nun einige Informationen über die 4 Ohren bekommen, wie Sie Schulz von Thun in seiner Theorie darstellt.

Vertiefen Sie doch den Text durch folgende Fragen:

Welches der Ohren ist bei mir besonders „groß“?

Auf welchem Ohr höre ich besonders gut?

Welches Ohr ist bei mir sehr klein?

Hätte ich dieses Ohr gerne größer?

Wie könnte ich das Ohr im Alltag größer werden lassen?

Wie könnte ich mich (mit Humor) an dieses Ohr erinnern?

Wie könnte ich es „düngen“?

Was könnte mir dabei helfen?

Wer könnte mir dabei helfen?

Wie ist das mit meinem/r Partner/in?

Auf welchem Ohr hört sie/er besonders gut?

Und mein/e Kollegin/Kollege?

Und mein Chef, meine Chefin?

Wenn ich weiß, wo sie besonders gut hören: Wie könnte ich in Zukunft sprechen? Was könnte ich ändern?