

Vier-Ohren-Modell von Friedemann Schulz von Thun

Das Vier-Ohren-Modell wird auch Kommunikationsquadrat genannt. Es besagt, dass eine gesendete Botschaft vier Seiten beinhaltet:

- die Sachebene, Weitergabe von Daten, Fakten oder Sachverhalten
- die Beziehungsebene, Mitteilung zur Beziehung durch die Art der Formulierung, Mimik, Gestik oder Tonfall
- die Appellebene, direkte oder verdeckte Wünsche oder Handlungsanweisungen, um etwas beim Empfänger zu erreichen;
- die Ebene der Selbstoffenbarung, etwas von sich preisgeben, Gefühle, Meinungen, Werte, Bedürfnisse oder bestimmte Eigenarten.

Die gesendete Botschaft entstammt dabei den „vier Schnäbeln“ des Senders, die auf die „vier Ohren“ des Empfängers treffen.

