



# familylife TIME

Qualitätszeit für deine Beziehung

## Das fünfte Ohr

Sicher erahnt jeder, dass es heute bei TIME um Kommunikation geht. Und vielleicht ein Viertel der Hörer kennt das Vier-Ohren-Modell von Friedemann Schulz von Thun. Richtig?

Beim Vier-Ohren-Modell wird davon ausgegangen, dass ein Zuhörer die Worte des Redners unterschiedlich auffassen kann. Oder anders gesagt: Der Empfänger einer Nachricht kann diese auf verschiedene Weise interpretieren.

Laut Friedemann Schulz von Thun gibt es folgende vier Ebenen:

Sachverhalt (ich höre einen Fakt), Selbstoffenbarung (der Sender sagt etwas über sich), Beziehung (das halte ich von dir) und Appell (ich höre eine Aufforderung).

Um es mal praktisch zu machen, stelle dir bitte vor, der liebste Mensch sagt zu dir: "Bei dem schönen Wetter müsste man eigentlich rausgehen." Das kannst du als Wetterbericht auffassen, also Fakt. Variante zwei ist dann die Selbstoffenbarung "Der andere will sich gerade einen Ruck geben und möchte nach draußen". Auf der Beziehungsebene vernimmt man den Wunsch nach einer gemeinsamen Unternehmung und das Appellohr hört "Es ist so schön draußen und du sitzt nur hier rum. Geh doch mal spazieren". Also ganz im Sinne von Loriot: "Ich bringe dir deinen Mantel."

Oder noch ein Beispiel, welches ich schon vor 30 Jahren von einem älteren Paar gehört und mir gut eingepägt habe. Bei einer längeren Autofahrt fragt sie ihn: "Schatz, hast du Appetit auf einen Kaffee?". Seine ehrliche Antwort, ein deutliches Nein, hat die Frau schwer enttäuscht.

Es ist spannend, im Alltag zu beobachten, wie unterschiedlich wir Aussagen meinen oder interpretieren. Die hohe Kunst der Kommunikation besteht darin, sich im Verständnis anzunähern und immer besser zu verstehen. Viel ist schon erreicht, wenn beidseitig der Wunsch gehegt wird, einander verstehen zu wollen. Das lässt dann auch Raum und Zeit für Rückfragen und bringt Gespräche in die Tiefe.

Ach ja, das fünfte Ohr. Zugegeben, ich bin manchmal nicht so einfühlsam und in dem Kontext habe ich wohl auch immer wieder Sachen gesagt, auf die meine Frau antwortete: "Warum kritisierst du mich?" Von meiner Seite war es manchmal als Nachfrage, manchmal als Idee und sicher auch manchmal als Kritik gemeint. Dafür habe ich sogar gute Formulierungen, sogenannte Ich-Botschaften, gefunden.

Das klang dann so „Mich wundert es, dass du für den Einkauf so lange gebraucht hast. Spoiler – mein Satzeinstieg „Mich wundert es“ ist mittlerweile für meine Frau zu einem Triggerwort geworden.

Ich habe dann darüber nachgedacht, warum meine Frau das oft so empfindet. Richtig, manchmal kam es derb hinüber, manchmal aus heiterem Himmel und manchmal hatte ich gar nicht das volle Verständnis für die Situation. Den Ausdruck "das fünfte Ohr" hab ich mir dann geschaffen, um darauf besonders zu achten, kein Kritikgefühl auszulösen. Auch wenn vermutlich Friedemann Schulz von Thun alle meine Aussagen in vier Ohren hätte packen können.

## NEXT LEVEL FÜR DEINE BEZIEHUNG

Was ist dein liebstes Ohr? Wie kannst du beim Zuhören das Wesentliche entdecken?

Ach ja, und schreibt mal, wer das Vier-Ohren-Modell schon kannte und wer nicht. Vielleicht hatte ich ja Recht, dass rund ein Viertel der Hörer das Modell kennt?