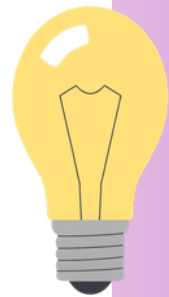


# 4 Ohren Modell

Schulz von Thun

## SACHEBENE (WAS?)



Fakten, Daten, Informationen.

Frage: Ist das wahr, relevant, klar?

## SELBSTOFFENBARUNG (ICH)

Was gebe ich von mir preis?  
Gefühle, Werte, Motive, Zustand  
(explizit oder implizit).

**NACHRICHT**  
VON SENDER  
AN EMPFÄNGER

## BEZIEHUNGSEBENE (DU & WIR)



Wie stehen wir zueinander?  
Achtung/Respekt oder  
Abwertung? Tonfall, Wortwahl,  
Mimik/Gestik signalisieren dies.

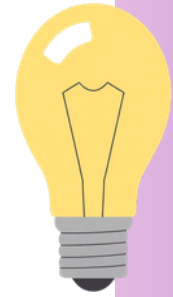
## APPELL (AUFFORDERUNG)

Wozu will ich dich veranlassen?  
Bitte, Rat, Wunsch, (indirekter)  
Auftrag.



# 4 Ohren Modell

Beispiel



## SACHEBENE (WAS?)

Im Raum ist Zugluft.

**NACHRICHT:  
ES ZIEHT!**

## BEZIEHUNGSEBENE (DU & WIR)

„Ich erwarte, dass du darauf  
Rücksicht nimmst.“ (evtl. leiser  
Vorwurf)



## SELBSTOFFENBARUNG (ICH)

„Ich friere/fühle mich unwohl.“

Klar formuliert:  
**Mir ist kalt, ich brauche Wärme.  
Könntest du das Fenster schließen?“**

Klare Selbstoffenbarung + expliziter  
Appell → weniger Missverständnisse.

## APPELL (AUFFORDERUNG)

„Bitte schließe das Fenster.“  
(indirekte Aufforderung)



**Verhalten: non-verbal** (z.B. Gestik, Mimik, Körperhaltung) und **para-verbal** (z.B. Intonation, Lautstärke, Tempo)