



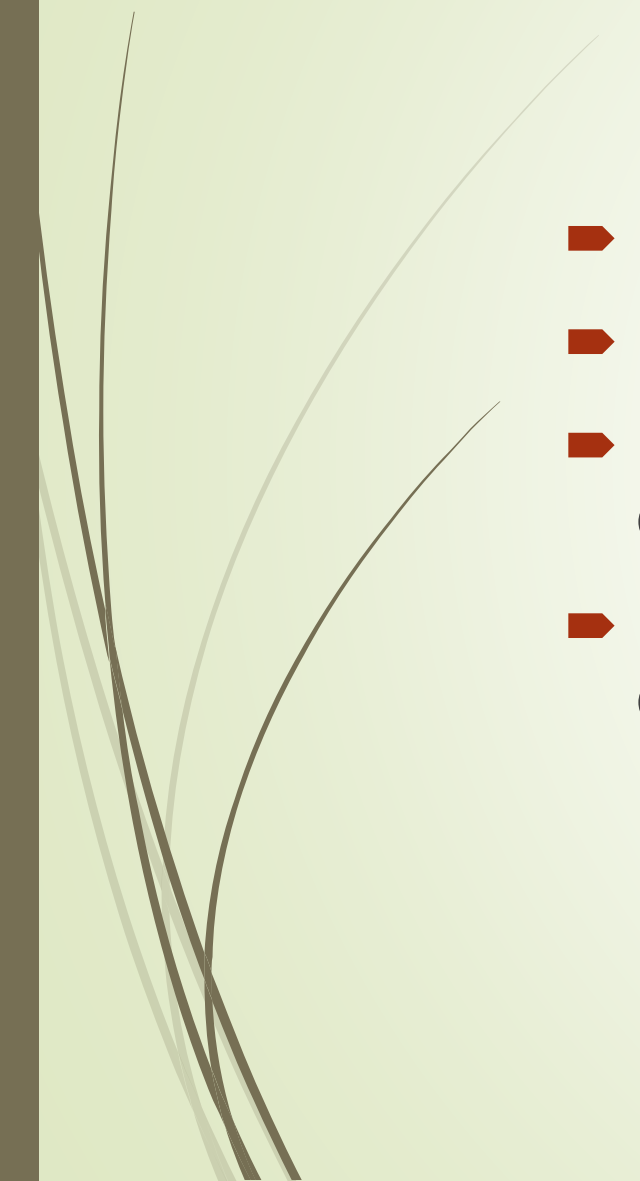
# Kommunikations-Modelle

Vorgestellt von

Hannah Spitzlei und Sabine Ruppenthal



# KOMMUNIKATIONSMODELLE

- Das Organonmodell nach Karl Bühler
  - Das Vier-Ohren-Modell nach F. Schulz von Thun
  - Die klientenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
  - Die themenzentrierte Interaktion (TZI) nach Ruth Cohn
- 

# Zur Person Carl Bühler

- Deutscher Sprachpsychologe und Sprachtheoretiker
- Studiengänge: Medizin & Psychologie
- Kriegsdienst als Arzt
- Inhaftierung durch NS → USA

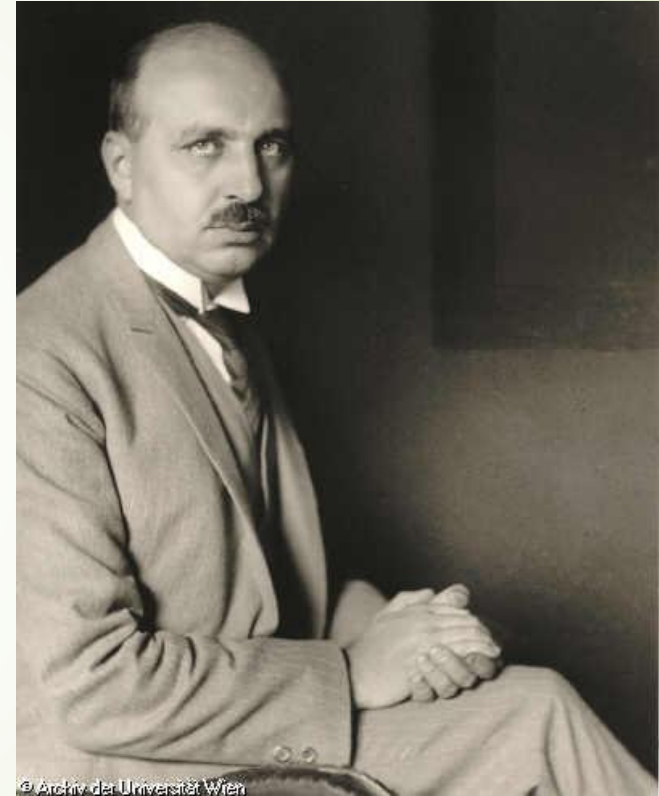


Bild: <http://gedenkbuch.univie.ac.at>

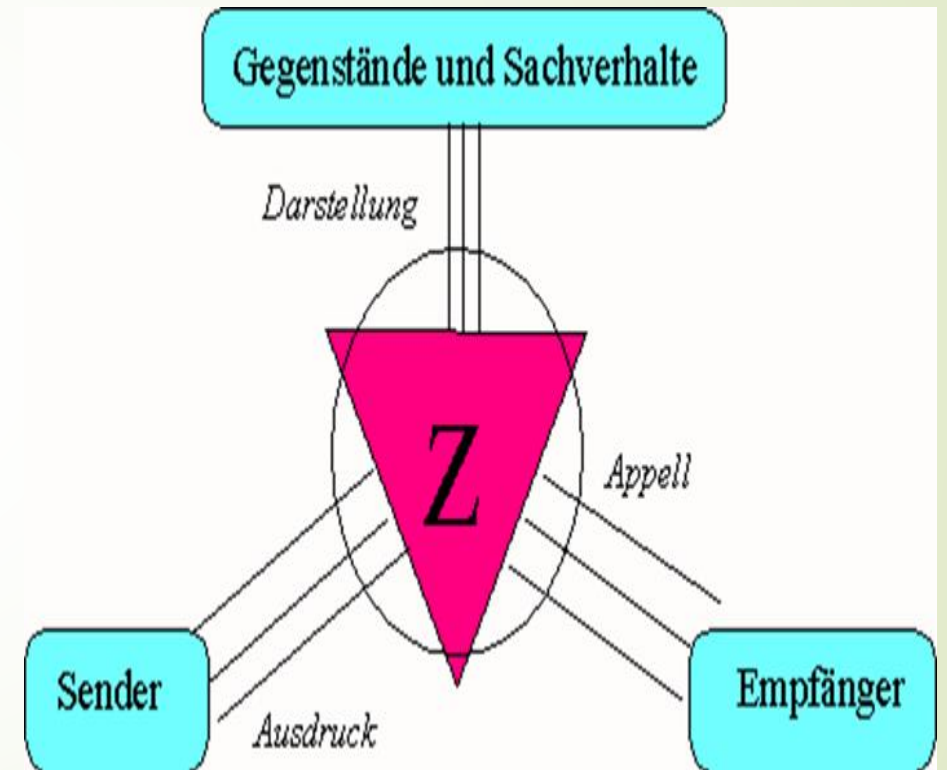


# Übergeordnetes Genre

- Denkpsychologie
  - Eigene Erfahrungen (als Selbstbeobachtung/  
Introspektiv)  
= Grundquelle der psychologischen Erkenntnis
  - Denken verläuft zielgerichtet, von unbewussten Kräften  
gesteuert, nicht immer anschaulich oder zu  
verbalisieren

# Das Organon-Modell nach Carl Bühler

- Sprache wird als Werkzeug zum Leben (gr. Organon) bezeichnet
- Beim Sprechen sind immer drei Komponenten beteiligt, die mit Hilfe des Sprachzeichens (Z) miteinander in Korrespondenz treten
  - Sender
  - Mindestens ein Empfänger
  - Objekte/ Gegenstände/ Sachverhalte



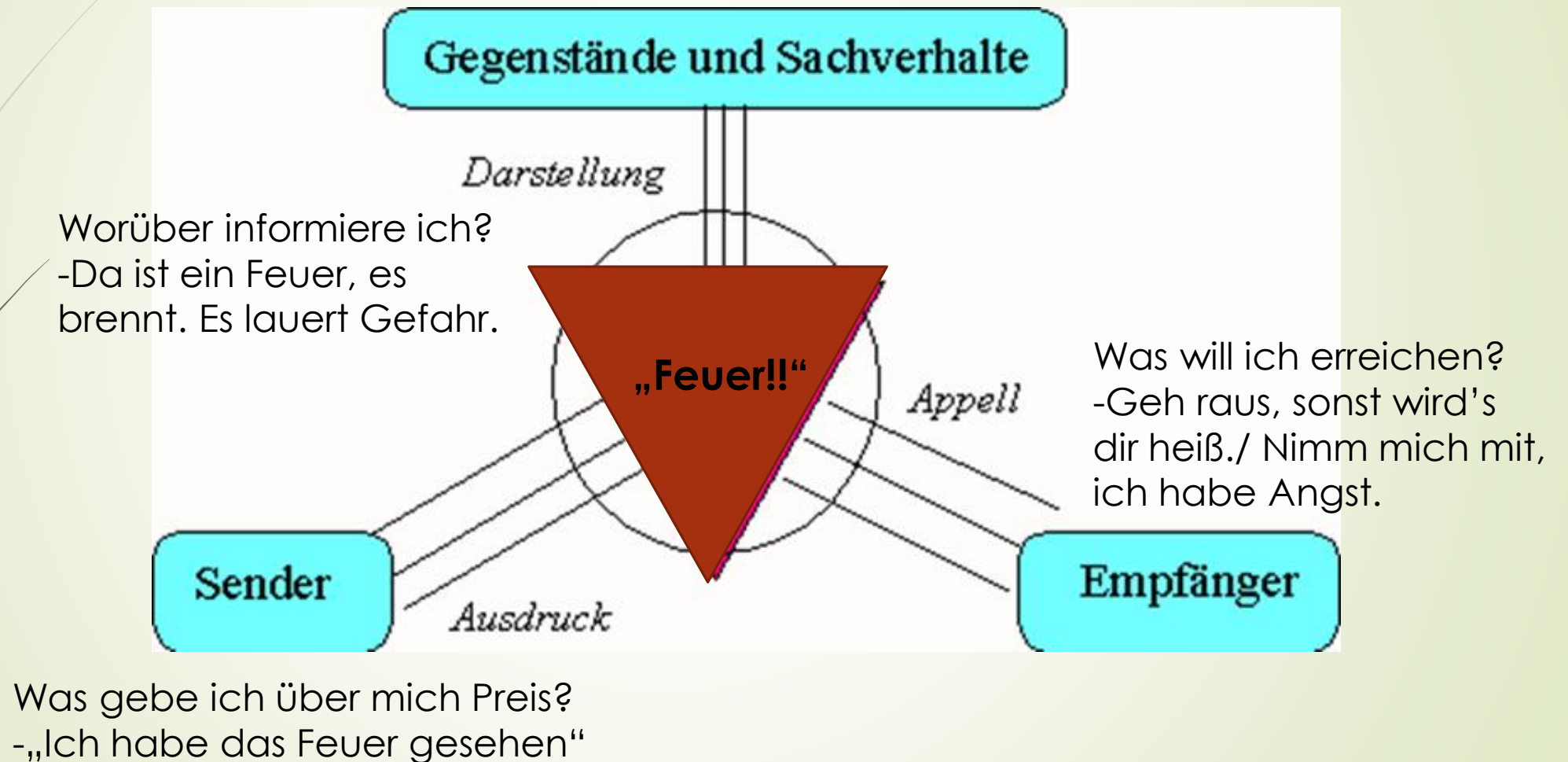
[http://christianlehmann.eu/fundus/Buehlers\\_Organon.html](http://christianlehmann.eu/fundus/Buehlers_Organon.html)



# Das Organon-Modell nach Carl Bühler

- Fokus von Z wird durch den Sender definiert
  - Dieser verfolgt eine Intention
- Schwerpunkt = Sender (Ausdruck)
- Schwerpunkt = Empfänger (Appell)
- Schwerpunkt = Gegenstände und Sachverhalt (Darstellung)

# Organonmodell: Anwendung



# Das VIER-OHREN-MODELL nach Schulz von Thun

Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun

- Geboren am 6. August 1944 in Soltau
- Studium der Psychologie
- Seit 1970 Kommunikationstrainings für Lehrer u. Führungskräfte
- Ca. 1974 Entwicklung des Kommunikationsquadrates
- Bücher „Miteinander reden 1-3“



Bild: [www.schulz-von-thun.de](http://www.schulz-von-thun.de)



# Das VIER-OHREN-MODELL nach Schulz von Thun



Bild: [www.schulz-von-thun.de](http://www.schulz-von-thun.de)

Beispiel:  
Eine Frau fährt das Auto, der  
Mann als Beifahrer sagt:  
„Du, da vorne ist grün!“



### Was will der Sender mitteilen? (Schnabel)

**Sachinhalt:** „Die Ampel ist grün.“

**Appell:** „Gib Gas!“

**Selbstoffenbarung:** „*Ich* habe es eilig.“

**Beziehungsinhalt:** „*Ich* denke, *Du* bist eine schlechte  
Fahrerin.“

**Was der Sender wirklich meint bedarf der Interpretation!**

Beispiel:  
Die Frau hat eine Suppe gekocht.  
Der Mann sagt beim Essen:  
„Da ist was Grünes in der Suppe.“



## Problem: Was der Schnabel meint kann das Ohr anders hören!

### Schnabel (Mann):

**S:** „Da ist was Grünes.“

**A:** „Sag mir was es ist!“

**B:** „Du solltest wissen was es ist.“

**SO:** „Ich kenne das nicht.“

### Ohr (Frau):

**S:** „Da ist was Grünes.“

**A:** „Lass das in Zukunft weg!“

**B:** „Du kannst nicht kochen.“

**SO:** „Mir schmeckt es nicht.“



# Das VIER-OHREN-MODELL

- ▶ Je eindeutiger (auch in Mimik, Gestik, Tonfall,...) der Sender seine Nachricht formuliert, desto einfacher kann sie vom Empfänger richtig gehört werden
- ▶ Ein Konflikt sollte auf der Ebene geklärt werden, wo er tatsächlich liegt, z. B. ein Beziehungsproblem kann nicht auf der Sachebene gelöst werden.
- ▶ Der Empfänger sollte bei Unklarheiten gezielt nachfragen > hier hilft „**aktives Zuhören**“ nach Carl Rogers



# Zur Person Carl Rogers

- US-amerikanischer Psychologe und Psychotherapeut
- Studierte Agrarwissenschaft, Theologie, schloss das „Teacher's College“ mit dem Mastergrad ab
- Lernte/ Wendete die Annahmen von Freud über die Psychoanalyse erstmals in einem Institut für Erziehungsberatung kennen
- Ein Reparaturhandbuch „Mensch“ empfindet er für nicht sinnvoll
- Baldige Erkenntnis: das Individuum weiß meist am besten was für sich selber am besten ist



# Zur Person Carl Rogers

- Professur für sein Buch über seine alltägliche, therapeutische Arbeit mit „Problemkindern“
- 1941: „Counseling and Psychotherapy“ → non-direktive Beratung
- 1951: nach Arbeit mit Veteranen „Client-Centered Therapy“
- 1961: „On Becoming a Person“
- 1969: „Freedom to learn“ (nach der Beschäftigung mit Begegnungsgruppen in San Diego)
- Die letzten 15 Jahre seines Lebens: soziale Fragen und Friedenspolitik



# Klientenzentrierte Gesprächsführung

- ▶ **„Wirksame Beratung besteht aus einer eindeutig strukturierten, gewährenden Beziehung, die es dem Klienten ermöglicht, zu einem Verständnis seiner selbst in einem Ausmaß zu gelangen, das ihn befähigt, aufgrund dieser neuen Orientierung positive Schritte zu unternehmen.“ (Carl Rogers)**



# Grundannahmen von Rogers

- ▶ Unterliegt den Annahmen der humanistischen Psychologie
  - ▶ jeder Mensch besitzt eine Tendenz welche nach innerem Wachstum und Selbstverwirklichung strebt (Selbstaktualisierungstendenz (Rogers))
- ▶ Ziel: Klient gelangt selbstständig zur adäquaten Sichtweise
  - ▶ Weg zum Ziel: „Anerkennung der Einzigartigkeit des Klienten und Respektierung seines Fühlens“; (Gerrig/ Zimbardo Humanistische Theorien; (S. 522 ff))
  - ▶ Gesprächsführer konzentriert sich vollkommen auf die Erlebniswelt des Klienten und versucht sich dieser bewusst zu werden





# Therapeuten-Variablen als Basement

- Therapeut (Gesprächsführer) tritt dem Klienten (Gesprächsteilnehmer) als Person gegenüber
  - offen für ihr eigenes Erleben, sich nicht hinter der Rolle verstecken
  - Echtheit / **Kongruenz**
- Klient wird als Person geachtet
  - keine defizitäre Sichtweise, Gesprächsführer bemüht sich um uneingeschränktes Akzeptieren
  - **Wertschätzung**
- Gesprächsführer unternimmt jeden Versuch um Gesprächsteilnehmer zu verstehen
  - wie er die Dinge sieht und wahrnimmt
  - Einführendes Verstehen / **Empathie**

# Anwendung der Variablen soll bewirken, dass...

- Prozess in Gang gesetzt wird
- Wahrnehmung des Gesprächsteilnehmers sich auf Gefühle und Erfahrungen zentriert (die ihm bis hierhin nicht bewusst waren oder die er bisher nur verzerrt wahrnehmen konnte, weil diese nicht seinem Selbstbild entsprachen)



<http://www.driveconcepts.com/team.html>



# Selbstbild/ Selbstkonzept

- Selbstbild/ Selbstkonzept
  - Selbstwahrnehmung des Menschen an sich
  - Fähigkeiten, Stärken, Schwächen
  - Wie ich mich in der Welt wahrnehme, wie ich glaube, dass die Welt mich wahrnimmt
  - durch Biografie erworben, fest organisiert, veränderbar/ reorganisierbar
- Ziel: Inkongruenz (Unstimmigkeit) zwischen Selbstkonzept und den Erfahrungen des Klienten aufzulösen
  - Selbstkonzept wird reorganisiert, sodass immer mehr Gefühle und Erfahrungen in das Selbstkonzept integrieren kann

# Die Anwendung der Variablen durch

## Die Techniken beim aktiven Zuhören

### Paraphrasieren



Die Aussage des Senders wird in eigenen Worten zusammengefasst

### Verbalisieren



Die Emotion des Senders wird verbalisiert und in eigene Worte gepackt

### Nachfragen



Die Emotion des Senders wird verbalisiert und in eigene Worte gepackt



### Zusammenfassen

Abschließend sollen Dinge zusammengefasst werden, um dem Sender die Möglichkeit zu geben, noch etwas zu ergänzen.



### Unklares aufklären

Bei Unklarheiten solange nachhaken, bis diese aufgelöst wurden.

# Fallbesprechung- 16 Jähriger Junge


- „Ja, und dann gibt es eben sehr viele, die mich nicht mögen, einfach so. Dabei kennen sie mich eigentlich kaum. Ich weiß gar nicht, wieso das so ist.”
  - **A: War das schon immer so? Gibt es da wirklich niemanden, der dich mag?**
    - (Fragestellung)
  - **B: Versuch doch einfach mal, auf die anderen zuzugehen. Womöglich stellst du fest, dass die anderen dich gar nicht so ablehnen, wie du denkst.**
    - (Ratschläge geben)
  - **C: Du solltest nicht so viel rumgrübeln, ob die anderen dich nun mögen oder nicht. Dadurch kapselst du dich doch nur immer mehr ab. Das ist das Verkehrteste, was du tun kannst.**
    - (Werturteil abgeben)
  - **D: Nimm das doch nicht so tragisch. Die werden ihre Ansichten schon noch ändern.**
    - (Bagatellisierung)
  - **E: Das Beschäftigt dich ziemlich stark, warum du abgelehnt wirst.**
    - (Klientenzentrierte Gesprächsführung) “ (Weinberger, S. 22 - 29)

# Die THEMENZENTRIERTE INTERAKTION (TZI) nach Cohn



Bild: [www.ruth-cohn-institut.org](http://www.ruth-cohn-institut.org)

- 1912 Geb. in Berlin, jüdische Abstammung
- 1933 Flucht nach Zürich, 1941 in USA
- Studium der Psychologie, Pädagogik, Theologie, Literatur, Philosophie
- ab 1955 Entwicklung der TZI
- 30.01.2010 gestorben in Düsseldorf



# Die themenzentrierte Interaktion nach Cohn

- TZI ist ein Handlungskonzept für effektives Lernen und Arbeiten in allen Situationen und Handlungsfeldern, in denen es entscheidend auf Kommunikation ankommt.
- TZI ermöglicht eine ergebnisorientierte, zielgerichtete Arbeit an Aufgaben, bei der alle Beteiligten aus der Begegnung miteinander lernen.
- Anwendung in Unternehmen (Teams, Arbeitsgruppen, Führungskräfte-Ausbildung), Schulen u.v.m.



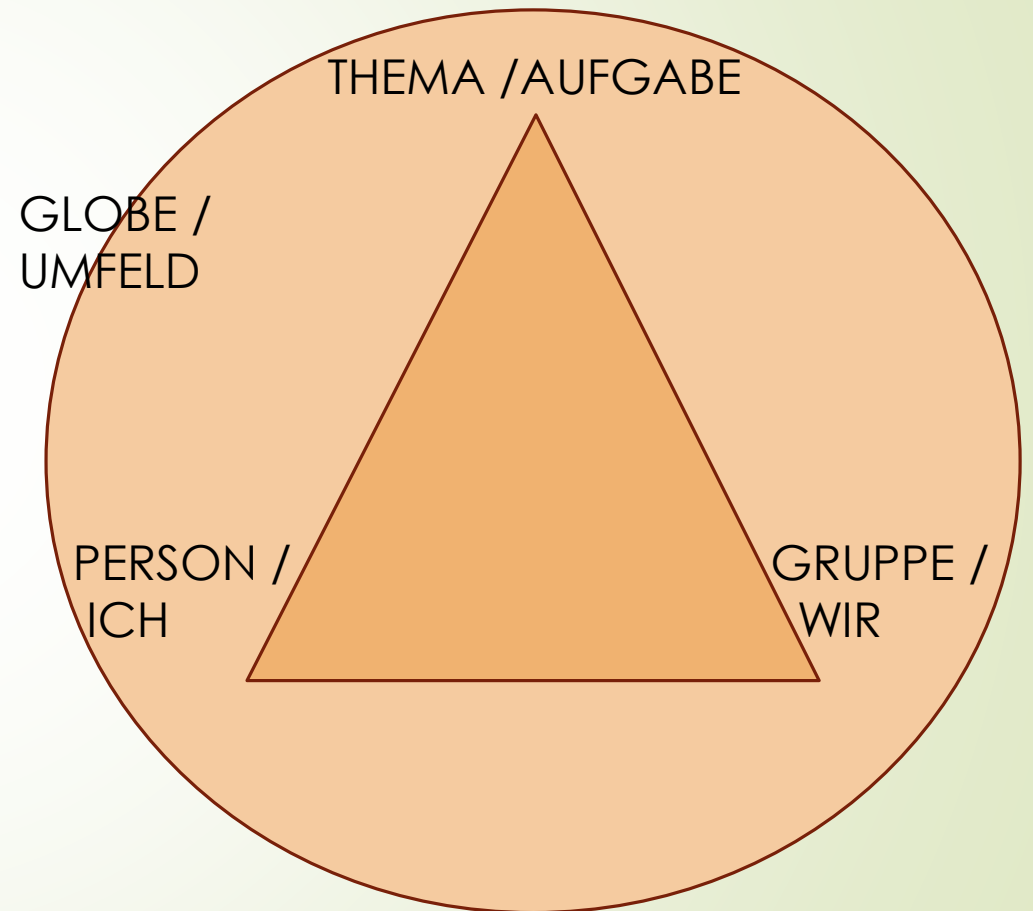
## TZI nach Cohn: Ziel

- ▶ **„Ich möchte Menschen, die all dieses Leid nicht wollen, ermutigen, nicht zu resignieren und sich ohnmächtig zu fühlen, sondern ihre Vorstellungskräfte und Handlungsvermögen einzusetzen, um sich solidarisch zu erklären und zu verhalten, solange wir selbst noch autonome Kräfte in uns spüren. - Das ist das Eigentliche, was ich mit TZI möchte.“ (Ruth C. Cohn)**



# TZI nach Cohn: Vier-Faktoren-Modell

- **Ich:** der Einzelne mit seinen Anliegen und Bedürfnissen
- **Wir:** die Gruppe mit den Beziehungen untereinander, Rollen, Gruppendynamik
- **Thema:** Zweck der Interaktion
- **Globe:** Rahmenbedingungen für Arbeit der Gruppe; alles was von außen einwirkt
- **Dynamische Balance zwischen allen 4 Faktoren wichtig**





# TZI nach Cohn: 3 Axiome

- Beschreiben die zugrundeliegenden Werte und das Menschenbild
- 1. Der Mensch ist eine psychoonkologische Einheit und als solche **autonom**. Der Mensch ist aber auch Teil des Universums und somit **interdependent**. Die Autonomie wächst, je mehr sich der Mensch seiner Interdependenz bewusst wird.
- 2. Achtung gebührt allem Lebendigen. Humanes ist wertvoll, inhumanen ist wertbedrohend.
- 3. Freie Entscheidung geschieht innerhalb bedingender innerer und äußerer Grenzen. Die Grenzen sind erweiterbar.



# TZI nach Cohn: Postulate

## 1. **Chairmanpostulat:** Leite Dich selbst!

- eigene innere und äußere Wirklichkeit bewusst machen
- Sinne, Gefühle und Gedanken zum Verständnis nutzen
- Entscheidungen treffen und Verantwortung übernehmen

„Selbst wenn ich jemandem gehorche, bin ich es, der entschieden hat, diesem zu gehorchen.“

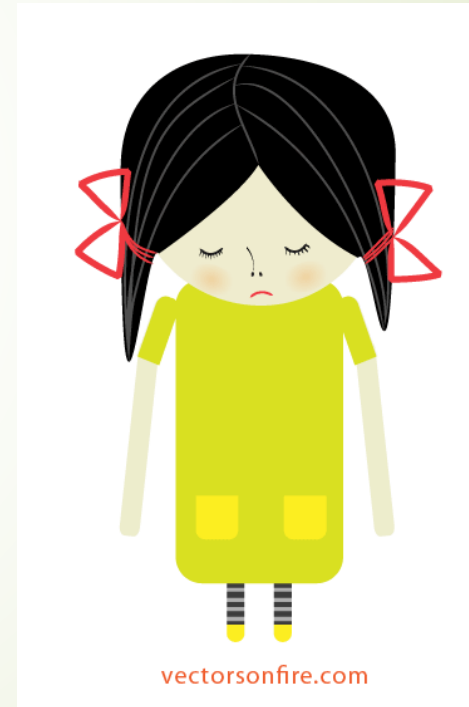
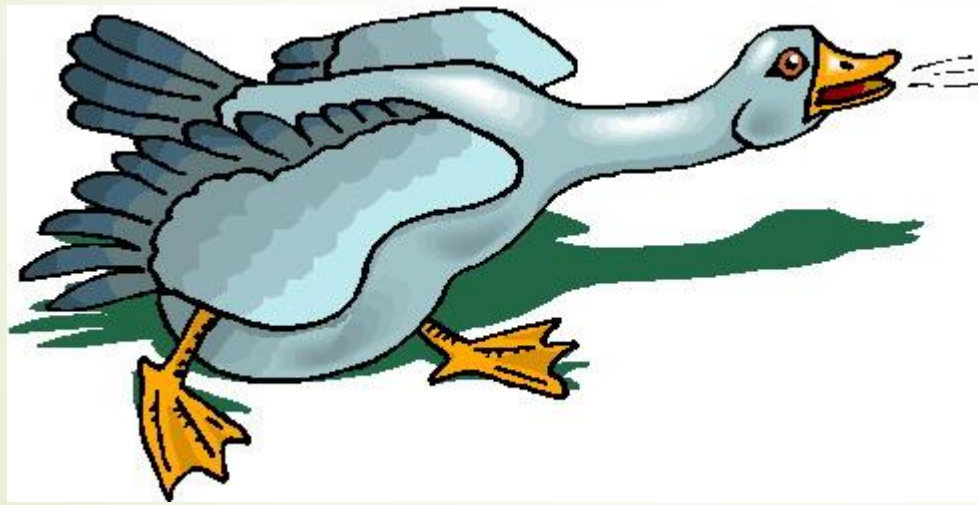
## 2. **Störungspostulat:** Störungen haben Vorrang!

- Hindernisse, Probleme auf dem Weg zum Ziel als Realität anerkennen
- Gemeinsam Überwindungsmöglichkeiten suchen

# TZI macht Schule

„Die Legende von einer Stopfgans und einem Kind“

Aus: „Lebendiges Lehren und Lernen“, S. 8-9





# Literaturverzeichnis

- ▶ Weinberger, Sabine: Klientenzentrierte Gesprächsführung Eine Lern- und Praxisanleitung für helfende Berufe, Beltz Verlag, Weinheim und Basel, 8. Auflage
- ▶ Cohn,Ruth/Terfurth Christina: TZI macht Schule: Lebendiges Lehren und Lernen, 2. Auflage, 1993, Klett-Cotta, Stuttgart
- ▶ Schulz von Thun, Friedemann: miteinander reden: störungen und klärungen, Hörbuch, 2013, Argon Verlag
- ▶ <http://christianlehmann.eu>
- ▶ [www.ruth-cohn-institute.org](http://www.ruth-cohn-institute.org)