

Das „Kommunikationsquadrat“ nach Friedemann Schulz von Thun und das „Konsensrad“ von Betty Martin

Abschlussarbeit systemische Coaching Ausbildung
InKonstellation, Köln



Manfred Dimon

2022-2023

Inhaltsverzeichnis

0.	Einleitung: Das Kommunikationsquadrat und das Konsensrad	3
1.1.	Wie funktioniert das Kommunikationsquadrat	4
1.2.	Die einzelnen Ebenen des Modells.....	5
1.3	Beispiele	6
1.4	Nutzen des Modells	7
1.5	Mein persönliches Fazit	8
2.1	Das Konsnesrad als Berührungsmodell.....	9-10
2.2	Das Konsnesrad erklärt	11
2.3	Das 3-Minuten-Spiel.....	12
2.4	Bedeutung im Coaching.....	13
2.5	Mein persönliches Fazit	14
3.	Literatur + Quellennachweise	15

Gender-Hinweis

Die in dieser Hausarbeit verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich immer gleichermaßen auf weibliche und männliche Personen. Auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.

0. Einleitung

Die vorliegende Abschlussarbeit beschäftigt sich mit dem Kommunikationsquadrat nach Friedemann Schulz von Thun und dem „Wheel of consent“ nach Dr. Betty Martin.

Ich habe diese beiden Modelle gewählt, da sie nicht in der Ausbildung vermittelt wurden.

Das Kommunikationsmodell von Friedemann Schulz von Thun verdeutlicht einfach und klar, wie unterschiedlich die Ebenen der Wahrnehmung sein können. Der Sender spricht und sendet dem Empfänger eine Nachricht. Diese Nachricht wird vom Empfänger auf verschiedenen Ebenen empfangen. An der Reaktion des Empfängers kann nun der Sender meistens erkennen, wie und auf welcher Ebene das Gesagte verstanden wurde.

Das Konsensrad von Betty Martin ist ein Beziehungsmodell, das zu klareren Entscheidungen im Miteinander führen kann. Mir ist dieses Modell in einem Workshop begegnet und ich erkläre es hier zuerst als Berührungsmodell. Es kann für mehr Klarheit sorgen und in der Übertragung auf andere Lebensbereiche kann es ebenso hilfreich sein.

Beide Modelle lassen sich nicht unmittelbar vergleichen, sind aber nach meiner Ansicht sehr hilfreich. Missverständnisse können in beiden Fällen leichter verstanden und aufgeklärt werden.

Das Kommunikationsquadrat nach Friedemann Schulz von Thun

1.1 Das Kommunikationsquadrat, auch das „4–Ohren-Modell“ oder „4-Seiten-Modell“ genannt, wurde maßgeblich durch Friedemann Schulz von Thun geprägt. Dieser wiederum hat die Erkenntnisse des in den 20er-Jahren geborenen österreichischen Kommunikationswissenschaftlers Paul Watzlawick aufgegriffen. Schulz von Thun ist Kommunikationspsychologe und veröffentlichte das Modell 1981 in seinem Buch „*Miteinander reden, Störungen und Klärungen*“.

Das 4–Ohren-Modell ist ein Kommunikationsmodell, das Missverständnisse in der Kommunikation verständlich macht und bei achtsamer Wahrnehmung der verschiedenen Ebenen verhindern kann.

Wie funktioniert das 4-Ohren-Modell?

Das „Kommunikationsquadrat“ oder „4–Seiten-Modell“ besagt, dass gehörte Nachrichten unterschiedlich verstanden werden können.

Schulz von Thun spricht von 4 verschiedenen Ebenen.

Die Ebenen sind die Sachebene, die Selbstoffenbarung, die Appellebene und die Beziehungsebene. Farblich gekennzeichnet mit Blau, Grün, Rot und Gelb.

- Blau : die Sachebene (der Inhaltsaspekt)
Dieser Aspekt beschreibt die sachliche Information, die von der Nachricht transportiert wird
- Grün : die Selbstoffenbarung (persönliche Ebene des Senders)
Jede Nachricht beinhaltet eine Aussage über die Person des Senders
- Rot die Appellebene (die Aufforderungsebene)
Der Appellaspekt enthält die implizite Aufforderung in einer gewünschten Weise zu handeln
- Gelb die Beziehungsebene (der Beziehungsaspekt)
Auf der Beziehungsebene macht jede Nachricht eine Aussage über das Verhältnis von Sender und Empfänger

Der Sender einer Nachricht gibt an den Empfänger Informationen auf allen vier Ebenen weiter. Der Empfänger nimmt alle vier Seiten mit „4 Ohren“ auf, daher auch „4-Ohren-Modell“. Hat der Sender bei der Kommunikation eine andere Ebene im Blick als der Empfänger, kann es zu Missverständnissen und Konflikten kommen.

1.2 Die einzelnen Ebenen des-4-Ohren Modells

- **Die Sachebene** wird eine Nachricht auf der Sachebene kommuniziert- oder verstanden, so ist damit der reine Inhalt gemeint. Die Informationen werden vom Empfänger als wichtig oder unwichtig einsortiert oder einfach als Information aufgenommen. Der Empfänger fühlt sich nicht aufgefordert etwas zu tun oder zu lassen und er interpretiert auch keine weiteren Aussagen hinein.
- **Die Selbstoffenbarung** der Sender gibt unbewusst immer eine Aussage über seine eigene Persönlichkeit an den Empfänger weiter. Er vermittelt seine Werte, zeigt seine Gefühle oder versucht diese zu verbergen. Es können auch Bedürfnisse mitschwingen, derer sich der Sender nicht einmal bewusst ist. Die Selbstoffenbarung wird nicht nur durch die Wortwahl, sondern vor allem über Mimik, Tonfall und Gestik kommuniziert.
- **Der Appell** bewusst oder unbewusst gesendet, ist eine Aufforderung zum Handeln. Vom Empfänger wird meist sehr einfach erkannt, ob es sich um bewusst weitergeleitete Bitten, Wünsche oder Befehle handelt. Schwieriger sind unbewusst geäußerte Bitten oder Wünsche. Es kann passieren, dass der Empfänger eine Aufforderung zum Handeln wahrnimmt, die der Sender gar nicht beabsichtigt hatte.
- **Die Beziehungsebene** auf dieser Ebene tauschen wir uns aus, um Kontakt zu unserem Gegenüber aufzubauen. Hier spielen auch Tonfall, Mimik und Gestik eine große Rolle. Wir können auf dieser Ebene Zuneigung transportieren, aber auch Abneigung.

1.3 Beispiele für das Kommunikationsquadrat

Im Alltag kommunizieren wir einfach und denken nicht über die verschiedenen Ebenen und Botschaften unserer Aussagen nach. Wir kommunizieren und gehen davon aus, dass unser Gegenüber das hört und versteht, was wir meinen. Tut er das nicht, kommt es zu Missverständnissen und Konflikten.

In einem Podcast im WDR „Erlebte Geschichten“ (21.06.2022) hat Schulz von Thun folgendes Beispiel verwandt:

Der Vater kommt in das Zimmer seines Sohnes, der auf dem Bett rumliegt. Er sagt : „Es ist ja immer noch unordentlich hier“ .

Die verschiedenen Ebenen des Senders, des Vaters, könnten so aussehen:

- Sachebene das Zimmer ist unordentlich
- Selbstoffenbarung Ordnung ist ihm wichtig und er empfindet den Zustand als Chaos
- Appell Räume dein Zimmer auf
- Beziehungsebene Ich entscheide hier, was ordentlich ist und was in Ordnung ist, also räum dein Zimmer auf!

Je nachdem, auf welchem Ohr der Sohn als Empfänger gerade besonders offen ist, wird er unterschiedlich reagieren. Nimmt er nur die Informationsebene wahr, wird er vielleicht mit den Schultern zucken und zustimmen. Ja, das Zimmer ist unordentlich. Hört er hauptsächlich die Selbstoffenbarung hat er vielleicht sogar Verständnis. Nimmt er vor allem den Appell wahr, wird er vielleicht eine Ausrede finden um vor allem nicht JETZT aufräumen zu müssen. Hört er in erster Linie die Beziehungsebene, lehnt er sich womöglich dagegen auf.

In diesem Beispiel ist die Aussage des Senders vermutlich recht eindeutig. Das Ziel wird sein, den Sohn endlich zum Aufräumen zu bewegen.

Sobald die Aussage z.B. im beruflichen Kontext viel versteckter ist, ist es gut, die verschiedenen Ebenen zu überprüfen.

Ein weiteres Beispiel im beruflichen Kontext könnte so aussehen...

Sender	DER DRUCKER ist kaputt	
Empfänger	Sachebene	Der Drucker ist kaputt
	Selbstoffenbarung	Das stresst mich, ich muss jetzt drucken
	Beziehungsebene	Du kennst dich damit doch besser aus
	Appell	Bitte hilf mir!

1.4 Nutzen des Kommunikationsquadrates im privaten und beruflichen Kontext

Sind Sender und Empfänger sich der vier Ebenen bewusst, können Missverständnisse und Konflikte vermieden werden.

Bevor ich mich also verletzt, gemäßregelt fühle oder mich vom Kollegen angegriffen fühle, analysiere ich die empfangene Aussage auf den verschiedenen Ebenen und frage einfach nach, ob ich das Gehörte so richtig verstanden habe.

4 Seiten einer Nachricht

Was der Sender meint

Was der Empfänger versteht

Sachebene

Worüber informiere ich dich?

Worüber sprichst du?

Selbstoffenbarung

Was gebe ich von mir preis?

Was offenbarst du von dir?

Beziehungsebene

Was will ich von dir?

Was willst du von mir?

Appell

Wie stehe ich zu dir?

Wie stehst du zu mir?

1.5 Mein persönliches Fazit

Als Sender kann ich die Kommunikation ruhiger und klarer gestalten, indem ich mir im vorne herein der vier Ebenen bewusst bin. Ich treffe klare Aussagen, die sich den Ebenen eindeutig zuordnen lassen.

Das **4-Ohren-Modell** ist hervorragend dafür geeignet, die **Ursachen von Missverständnissen leichter zu erkennen** und darauf zu reagieren. Sobald du oder eine andere Person empfindlich auf eine Aussage reagierst, kannst du mit dem Wissen über die **vier Ebenen** hinterfragen, an welcher Stelle womöglich etwas anders gemeint war, als es aufgenommen wurde.

Für mich ist ein stetig wiederkehrendes Thema nicht klar kommunizierte Erwartungen und unklare Formulierungen. Dies ist für mich der Bezug zum Coaching. Ein bewusster Umgang mit Kommunikation und deren mögliche Wirkung kann in vielen Situationen sehr hilfreich sein.

Wheel of Consent – Das Konsensrad von Dr. Betty Martin

2.1 Das **Rad der Einwilligung/ Wheel of Consent** von Dr. Betty Martin ist ein **Beziehungsmodell**, das Klarheit und mehr Authentizität in alle Lebensbereiche bringen kann: mit Arbeitskollegen, mit Freunden und Familie und in unseren intimsten Beziehungen.

Dr. Betty Martin, Chiropraktikerin, an der Body Electric School, zertifizierte Sexological Bodyworkerin, Foundations of Facilitation-Trainerin.(USA)

Das Konsensrad unterscheidet zwischen dem „Tun“-Aspekt einer Interaktion: Wer tut? - und der „Geschenk“-Aspekt: Für wen ist es? Das gemeinsame Stellen dieser beiden Fragen erzeugt vier mögliche Dynamiken, von denen jede eine andere Art von Zustimmungsvereinbarung erfordert.

Das ist die zentrale Erkenntnis **des Wheel of Consent**.

Um die vier Dynamiken oder „Quadranten“, die durch diese beiden Fragen entstehen, zu verdeutlichen, können wir ein einfaches Diagramm des Rades der Zustimmung zeichnen.

Die vertikale Achse (mit orangefarbenem Text) zeigt, wer etwas tut – entweder ich oder du. Die horizontale Achse (mit grünem Text) zeigt, für wen es bestimmt ist – entweder für mich oder für dich.

Dr. Betty Martin ist zertifizierte Sexological Bodyworkerin. Daher lässt sich das Modell zunächst als körperlich erfahrbare Übung am leichtesten verstehen. Zuerst veranschauliche ich es an dem Beispiel einer gemeinsamen Berührung : **(Beiderseitige Zustimmung ist hier vorausgesetzt, sonst befinden wir uns auf den Schattenseiten des Modells)**



Dies erzeugt die vier Quadranten, wie gezeigt, basierend auf einem Berührungsaustausch. (Es ist möglich, ein sehr ähnliches Diagramm für Nicht-Touch-Beispiele zu erstellen). Jeder Quadrant kann dann danach benannt werden, welche einvernehmliche Aktivität er beschreibt:

- Ich berühre dich so, wie du willst = Ich GEBE
- Ich berühre dich, wie ich will = Ich NEHME
- Du berührst mich so, wie ich es willst = Ich EMPFANGE
- Du berührst mich so, wie du willst = Ich ERLAUBE

Wichtig ist hier immer erst zu fragen und zu erlauben.

2.2 Die Übersetzung dieser Grafik, das Konsensrad sieht so aus:

Der Kreis präsentiert Konsens (eine Vereinbarung) .

DAS KONSENS RAD



Innerhalb des Kreises wird etwas gegeben und etwas empfangen.
Außerhalb des Kreises (ohne Vereinbarung) ergibt dieselbe Handlung
Schattenseiten wie Diebstahl, Ausnutzen.

2.3 Das 3-Minutenspiel

Das Modell des Konsensrades kommt ursprünglich aus der Sexualtherapie und lässt sich anhand eines Spieles für zwei Personen sehr gut verdeutlichen und erfahren.

Das 3-Minutenspiel basiert auf einem festgelegten Ablauf und klaren Vereinbarungen.

1. Vereinbart, wer zuerst Nehmender und wer Erlaubender ist.
2. Der Nehmende spürt in sich hinein: Wie und wo möchte ich den Erlaubenden berühren?
3. Der Nehmende fragt den Erlaubenden: Darf ich dich für die nächsten 3 Minuten (wo, wie) berühren?
4. Der Erlaubende spürt in sich hinein, ob das für ihn*sie passt und formuliert die entsprechenden Grenzen.
5. Wenn die Beteiligten sich einig sind, stellt ihr den Timer auf 3 Minuten und es geht los.
6. Als Nehmender ist darauf zu achten, auch wirklich dabei zu bleiben, dir Lust zu bereiten. Der Erlaubende darf natürlich auch währenddessen jederzeit sagen, wenn ihm*ihr etwas zu viel wird.
7. Nach den ersten 3 Minuten werden die Rollen gewechselt und es fängt wieder bei 2 an.

2.4 Bedeutung für andere Bereiche und der Zusammenhang zum Coaching

Mir ist dieses Modell in einem Wochenend-Seminar in Heidelberg begegnet. Steffi Munz leitete dieses Seminar und ist unter www.vielfaltig-lieben.de zu finden. Sie ist Trainerin für bedürfnisorientierte, wertschätzende Kommunikation, Zertifizierte Trainerin bei der School of Consent von Dr. Betty Martin.

In dem Seminar wurde das „Konsensrad“ wurde körperlichen Übungen sehr anschaulich vermittelt.

Es gab Übungen um die Erfahrung eindeutig Gebender oder eindeutig Empfangender/Nehmender zu sein.

Mein Resümee aus diesem Seminar ist jedoch noch viel tiefgreifender.

Ein einfaches Beispiel:

Ich sitze in meiner Werkstatt und arbeite am Computer. Eines meiner Kinder kommt herein und fragt, ob es mal schnell zum Bahnhof gefahren werden könne?

Ich unterbreche meine Arbeit und überlege, ob und warum ich das tun sollte.

Was ist hier mein Leitmotiv, handle ich aus eigener Motivation oder lasse ich mich hier Fremd bestimmen? Ich spreche hier von „Vergnügen“ in Anlehnung an das ursprüngliche Modell von Betty Martin.

DIENEN **Ich bin bereit, dich bedingungslos zu fahren**

NEHMEN **Gerne lasse ich mich ablenken und fahre dich**

ERLAUBEN **Gerne kannst du mich fahren**

EMPFANEGEN **Würdest du mich fahren**

Mache ich es also zu meinem Vergnügen oder weil ich Lust habe mich ablenken zu lassen oder mache ich es zum Vergnügen meines Kindes, da es viel bequemer ist, sich mit dem Auto fahren zu lassen.

Letzen Endes entscheide ich mich dafür, ein guter Vater zu sein, zu meinem Vergnügen meine Arbeit fortzusetzen und meinem Kind zuzumuten einfach mit der Bahn zu fahren.

2.5 Mein Fazit

Weitere Beispiele aus der Arbeitswelt lassen sich hinzufügen.

Der Kollege kommt herein und legt mir einen weiteren Stapel Akten auf meinen Schreibtisch. Ich sollte gründlich prüfen, ob das so für mich in Ordnung ist und zu wessen Vergnügen ich diese Akten bearbeite. Vielleicht muss ich es auch einfach tun, aber das Bewusstsein darüber ist sehr hilfreich.

Hier entsteht für mich **der Zusammenhang zum Coaching**.

Wenn ich mir sehr genau überlege, was ich wann und wo tue oder welche Dinge ich mir aufladen lasse, dann kann ich auch rechtzeitig meine Belastungsgrenze definieren.

Fällt es mir schwer eine deutliche Position einzunehmen, ein „Ja“ oder „Nein“ zu formulieren, so kann ich anhand dieses Konsensmodells herausfinden, was ich persönlich eigentlich möchte.

In welchem Quadranten befindest du dich z.B. wenn eine Freundin dir ihr Herz ausschüttet? Hat sie dich vorher gefragt, ob du gerade Zeit hast oder die innere Kapazität hast, dir ihren Kummer anzuhören. Hast du eine eindeutige Entscheidung getroffen?

Besonders deutlich wird die Bedeutung bei der Betrachtung der Schattenseiten.

Habe ich also z.B. im Quadranten de „**Dienens**“ nicht sauber entschieden, so kann es sein, dass ich mich auf der Schattenseite befinde. Ich „verausgabe mich - mehr als mir gut tut“, ich könnte mein Tun als „Helfersyndrom“ einordnen oder ich dränge mich regelrecht auf mit meinem „Helfen wollen“.

Oder ich „**Erlaube**“, dass etwas mit mir geschieht. Wenn ich hier keine eindeutige Grenze ziehe, werde ich schnell zu jemandem, der einfach etwas erträgt, aber ich fühle mich eher als Opfer oder Fußabtreter.

Seit ich persönlich viel mehr abwäge, warum ich etwas tue und zu wessen „Vergnügen“ ich es eigentlich tue, fällt es mir auch viel leichter mich abzugrenzen. Ich kann mir Anfragen und Dinge, die mir nicht guttun oder sogar Energie rauben besser vom Leib halten. Dies ist für mich eine gute Prophylaxe für Überlastung und Überforderung. In meiner Freiberuflichkeit als Wandgestalter nehme ich Aufträge in vollem Bewusstsein an und kann so mit Konzentration und Liebe an meine Aufgaben gehen. Mit diesem Gedanken kann ich sicher auch in Zukunft einigen Klienten helfen, Dinge klarer zu sehen und leichter zu selbstwirksamen Entscheidungen zu kommen. Darum geht es

für mich gerade auch im Coaching-Prozess. Es war für mich eine sehr wertvolle Erfahrung, die meine Grundhaltung verändert hat.

Literatur + Quellennachweis

- 1 Titelblatt Malerei „Halt mich“ – eigene Malerei
- 2 Podcasts + Artikel von und mit Friedemann Schulz v. Thun
- 3 Webseite www.bettymartin.org, Autorin Betty Martin
- 4 Webseite [Wheel of Consent](http://WheelofConsent.de)® - Dr. Betty Martin - deutsch - Vielfältig Lieben (vielfaeltig-lieben.de), Autorin Steffi Munz