

Wer Ohren hat zu hören, der höre

Von Gabriele Golling*

Elmshorn. „Man kann nicht nicht kommunizieren“ ist eine der wichtigsten Kommunikationsregeln. Also auch, wenn in einem Gespräch die Beteiligten kein Wort von sich geben so „sprechen“ sie doch: durch ihre Mimik und Gestik bzw. ihre gesamte Körpersprache. Und durch die Tatsache, daß eine Frage unbeantwortet bleibt, sagt der Gesprächspartner beispielsweise etwas über sich oder über die Beziehung zum Frager. Egal, welche Intension der Sender mit seiner Nachricht hatte, er ist nicht frei immer alle vier Aspekte mehr oder minder stark mitzuteilen. Er teilt Sachinformationen mit und stellt sich gleichzeitig selbst dar. Zeitgleich drückt er aus, wie er zum Empfänger steht und versucht, Einfluß zu nehmen.

Wir haben nur zwei Ohren. In der Theorie von Schulz von Thun brauchten wir jedoch vier. Denn die vier Seiten einer Nachricht empfangen wir mit vier möglichen Ohren. Dabei sind wir „frei“ in der Auswahl auf welchen Aspekt einer Nachricht wir reagieren. „Ich habe fünfmal bei Dir angerufen!“ Reagieren wir rein auf dem Sachohr könnte eine mögliche Reaktion lauten: „Oh, wie interessant.“ Menschen, die sehr stark auf diese sachlichen Inhalte geeicht sind, suchen gern auch die Auseinandersetzung auf sachlicher Ebene. Das könnte verhängnisvoll werden, wenn das eigentliche Problem ein Beziehungsthema ist. Ein Gespräch mit jemandem, der dann ein überempfindliches Beziehungsohr hat und

alle Nachrichten und Handlungen auf sich persönlich bezieht, könnte fatal schiefgehen. In dem genannten Beispiel könnte ein beleidigter Rückzug die Folge sein, denn solche Beziehungshörer fragen sich mehr als andere: „Wie redet die eigentlich mit mir? Wen glaubt sie vor sich zu haben?“ Manchmal kann es seelisch gesünder sein, Nachrichten mehr mit dem Selbstoffenbarungsohr zu entschlüsseln. Dann fragt man sich innerlich: „Was ist das für eine? Was ist mit ihr?“

Viele Menschen haben ein ausgeprägtes Appellohr. Sie möchten es gern allen Recht machen und versuchen auch unausgesprochene Erwartungen zu erfüllen. Sie fragen sich häufig unbewußt: „Was soll ich tun, denken oder fühlen aufgrund dieser Mitteilung?“ Oder aber Sie reagieren einfach „Das nächste Mal rufe ich wieder bei Dir an, okay?“

Eine einzige Nachricht hat es also gewaltig in sich. Nicht nur, daß in den vier unterschiedlichen Aspekten Sachinhalt, Beziehung, Selbstoffenbarung und Appell vielfältige Botschaften liegen können, diese sind zum Teil auch noch offensichtlich und teilweise versteckt. Und manchmal absichtlich und oft genug auch unabsichtlich, weil unbewußt, vom Sender mit verpackt. Und der Empfänger dieser Sendung kann entscheiden, welcher Botschaft er „den Vorzug“ gibt. Oft genug ist aber auch er in alten Mustern gefangen und seine Reaktionen sind doch eher unbewußter Natur.

*Gabriele Golling ist Trainerin und Coach für persönliche und berufliche Entwicklung.