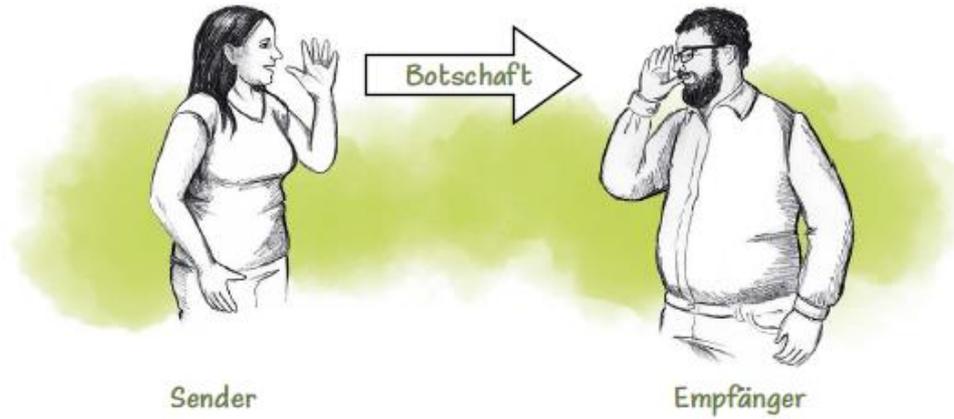


# Seelsorge im Dialog

---

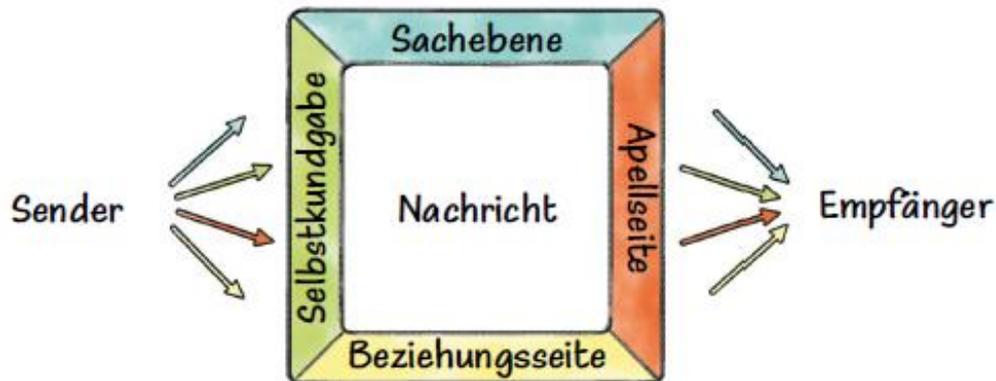
## Kommunikation



# Seelsorge im Dialog

---

## Kommunikationsquadrat nach Friedemann Schulz von Thun



Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund, hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte. Die Herausforderung für den Sender besteht auf der Sachebene darin, die Sachverhalte klar und verständlich auszudrücken.

Für die **Selbstkundgabe** gilt: Wenn jemand etwas von sich gibt, gibt er auch etwas von sich. Jede Äußerung enthält gewollt oder unfreiwillig eine Kostprobe der Persönlichkeit – der Gefühle, Werte, Eigenarten und Bedürfnisse. Der Empfänger nimmt diese mit dem Selbstkundgabe-Ohr auf: Was ist das für eine:r? Wie ist er/sie gestimmt? Was ist mit ihm/ihr?

Auf der **Beziehungsseite** gebe ich zu erkennen, wie ich zum anderen stehe und was ich von ihm halte. Diese Beziehungshinweise werden durch Formulierung, Tonfall, Mimik und Gestik vermittelt. Der Empfänger fühlt sich durch die auf dem Beziehungsohr eingehenden Informationen wertgeschätzt oder abgelehnt, missachtet oder geachtet, respektiert oder gedemütigt.

Die Einflussnahme auf den Empfänger geschieht auf der **Appellseite**. Wenn jemand das Wort ergreift, möchte er in aller Regel etwas erreichen. Er äußert Wünsche, Appelle, Ratschläge oder Handlungsanweisungen. Mit dem Appell-Ohr fragt sich der Empfänger: Was soll ich jetzt (nicht) machen, denken oder fühlen?<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Die Botschaften einer Nachricht nach Friedemann Schulz von Thun. Siehe: [www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat](http://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat)

# Seelsorge im Dialog

---

## Transaktionsanalyse: Das Ich-Zustands-Modell



**Das Eltern-Ich** – Nach Eric Berne »trägt jeder in seinem Inneren seine Eltern mit sich herum«. In der Kommunikation äußert sich das dann z. B. darin, dass wir unseren Gesprächspartner bevormunden, ihm sagen, was er tun soll, sein Verhalten missbilligen oder uns fürsorglich und bemutternd geben.

**Das Erwachsenen-Ich** – Unser Erwachsenen-Ich ist reif und kann Situationen weitestgehend sachlich und objektiv beurteilen. Eine Kommunikation zwischen zwei Personen, die aus ihrem Erwachsenen-Ich heraus handeln, ist immer eine »Kommunikation auf Augenhöhe«, bei der die Teilnehmer sich gegenseitig als gleichwertig betrachten und einander respektvoll sowie sachlich-konstruktiv begegnen.

**Das Kind-Ich** – So, wie wir unsere Eltern in uns tragen, so lebt in uns immer auch das Kind, das wir einmal waren. Wir reagieren manchmal uneinsichtig oder trotzig, sind albern oder unsicher. Aber auch positive Qualitäten wie Phantasie, Neugier und Lerneifer können zu dem Kind in uns gehören und sich in der Kommunikation zeigen. Begeben wir uns in die Position unseres Kind-Ichs, dann befördern wir damit gleichzeitig unseren Gesprächspartner in die Eltern-Ich-Position.

Meist ist es uns nicht bewusst, wenn wir in einem Gespräch den Ich-Zustand wechseln.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Vgl. Eric Berne: Die Transaktions-Analyse in der Psychotherapie. Eine systematische Individual- und Sozialpsychiatrie, Paderborn 2006.