

# Botschaft richtig vermitteln

Wenn Sie sich äußern, wird nicht nur eine Aussage übermittelt. Es schwingen immer auch Informationen über Sie selbst mit. Ihre Aussagen beinhalten oft auch eine Botschaft an Ihr Gegenüber. Beides sollte Ihnen bewusst sein, denn auch hier können sich schnell Misstöne und Missverständnisse einschleichen.

*Zwischen dem, was Sie sagen und dem, was bei Ihrem Gesprächspartner ankommt, kann es große Unterschiede geben.*

## BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:



- Warum gehen Äußerungen über Sachaussagen hinaus?
- Was erfährt Ihr Gegenüber über Ihre Wünsche?
- Wie sprechen Sie Ihr Gegenüber richtig an?
- Wie erschweren die verschiedenen Ebenen einer Aussage die Interpretation?



**Wann haben Sie in letzter Zeit erlebt, dass Ihr Gesprächspartner auf Ihre Äußerungen in unerwarteter Weise reagiert hat?**

**Wie erklären Sie sich diese Reaktionen?**

## Keywords

Appell Appell-Ohr asymmetrische Kommunikation Beziehung Beziehungs-Ohr  
Hierarchien Kontext Machtverhältnisse offener Appell Organon-Modell  
paradoxe Appell Persönlichkeit Sachaussage Sachohr Selbstdarstellung  
Selbstoffenbarungs-Ohr unfreiwillige Enthüllung Vorerfahrungen Wunsch

Eine andere Person kann die Äußerung schnell anders verstehen, als sie gemeint ist.

Deshalb sollten Sie es deutlich sagen, wenn Sie etwas von einer anderen Person wollen und erwarten. Erst damit räumen Sie dem anderen die Möglichkeit ein, sich unmittelbar mit Ihrem Wunsch auseinanderzusetzen. Ein solcher Wunsch sollte mit dem Wort „Ich“ beginnen, und Formulierungen wie „Irgendjemand“ und „Müsste mal“ dürfen in dem Satz nicht vorkommen.

Die Wirksamkeit eines Appells hängt mit der Beziehung zwischen Sender und Empfänger zusammen. Appelle bleiben wirkungslos, wenn der Empfänger keine Appelle vom Sender akzeptiert. Eltern pubertierender Kinder können ein Lied davon singen.

Sinnlos wird ein Appell, wenn er den Empfänger zu einer Handlung oder Verhaltensweise auffordert, die dieser (jetzt) nicht leisten kann. In diesem Fall handelt es sich um einen **paradoxen Appell**.

*Du musst das Rauchen aufgeben!* Ist ein typisches Beispiel. Eine Sucht kann der Empfänger bei aller Einsicht nicht einfach aufgeben, wie es ein anderer fordert.

*Nun entspannen Sie sich doch, verdammt noch mal!* Dieser Satz ist ein weiteres, klassisches Beispiel. *Reiß dich zusammen!* Und *Jetzt konzentriere Dich doch endlich mal!* Dürften wohl ebenfalls kaum die gewünschte Wirkung auslösen.

## Bedenken Sie den Einfluss der Beziehung

Der Kommunikationspsychologe Karl Bühler stellt in seinem **Organon-Modell** die beiden Aspekte *Ausdruck* und *Appell* neben die Darstellung (Sachaussage).

