# Grundbegriffe der Kommunikationspsychologie

## 4 Ohren und 4 Typen

1. **Sachohr**

Hört nur die Information und beurteilt alles sachlich.
Klar in seinen Urteilen, stabil und entscheidungsfreudig (Manager, traditionelles Männerbild).
Aber: uninteressiert an seinen eigenen Gefühlen und den Gefühlen anderer, unfähig Beziehungsbotschaften wahrzunehmen.
2. **Beziehungsohr**

Sensible Menschen, können auf Bedürfnisse anderer eingehen und spüren Probleme oft eher, als sie der Betroffene selber merkt (traditionelles Frauenbild).
Aber: unstabil (Gefühle sind nie neutral, sondern immer positiv *oder* negativ ("Jojo").
**Beziehungslauer**: eine negative Erwartungshaltung führt dazu, dass *alles*, was der andere sagt, negativ interpretiert wird ("self fulfilling prophecy" – Gegenmittel: "Think positive"!)
3. **Selbstdarstellungsohr (Selbstkundgabe)**
Robuster, selbstsicherer Mensch, weil er von seinen eigenen Bedürfnissen ausgeht. Im Idealfall kann er auch gut einschätzen, was andere über sich selbst sagen.
Aber: Gefahr des Egoismus und der Rücksichtslosigkeit ("Ellenbogengesellschaft")
**Diagnostisches Ohr**: Man beurteilt immer den anderen (wie ein Psychologe), ohne Rücksicht darauf, was dieser von seiner Warte aus sagen möchte.
4. **Appellohr**
Sie haben ein gutes Ohr für die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Umgebung. Solche Leute sind meist beliebt (aber nicht respektiert!) (dieser Typ findet sich häufig in sozialen Berufen – Krankenschwester, Sozialarbeiter, Sekretärin).
Aber: wenig robust in der Durchsetzung ihrer eigenen Interessen – werden daher häufig mit den Sorgen der anderen zugemüllt und brennen aus ("Burn-Out-Syndrom").

© Karzel KVierAspekte.docx