



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit:

Empirischer Nachweis des Modells von

Schulz von Thun:

Die vier Seiten einer Nachricht

Verfasserin:

Katharina Schedy

Angestrebter akademischer Grad:

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im April 2009

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Univ.-Doz. Dr. Rainer Maderthaner

Ganz besonderen Dank möchte ich mit dieser Arbeit meinen Eltern aussprechen, die mich nicht nur in finanzieller Hinsicht sondern auch durch Motivation und Zuversicht durch dieses Studium begleitet haben.

Meiner Großmutter, die mir durch ihre Stärke und Weisheit immer ein Vorbild ist.

Dank gilt auch Univ.-Doz. Dr. Rainer Maderthaner, welcher mir durch seine wissenschaftliche Unterstützung geholfen hat, diese Arbeit fertig zu stellen.

INHALTSVERZEICHNIS

A THEORETISCHER TEIL	5
I. EINLEITUNG	5
II. KOMMUNIKATION	7
1. Begriff und Definition von Kommunikation	7
2. Kommunikationspsychologie - allgemeine und psychologische	
Ansätze und Modelle	15
2.1. allgemeine Kommunikationstheorien	16
2.1.1 Lasswell – Formel	16
2.1.2 Sender – Empfänger Modell.....	16
2.1.3 Modelle des symbolischen Interaktionismus.....	18
2.1.4. Theorie des kommunikativen Handelns von Jürgen Habermas.....	19
2.2. psychologische Kommunikationstheorien	21
2.2.1 Encoder-Decoder Modelle	21
2.2.2 Intentionale Modelle	23
2.2.3 Modelle der Perspektivenübernahme	24
2.2.4 Dialog Modelle	25
III. DAS VIER SEITEN MODELL VON SCHULZ VON THUN	28
1. Lebenslauf von Schulz von Thun	28
2. das Kommunikationsquadrat	29
2.1. Sachaspekt.....	32
2.2. Beziehungsaspekt.....	32
2.3. Selbstoffenbarung	33

2.4. Appell.....	34
2.5. Feedback.....	37
IV. DYADE UND GRUPPEN.....	39
V. KOMMUNIKATION ZWISCHEN MANN UND FRAU.....	41

B EMPIRISCHER TEIL	45
I. FRAGESTELLUNG	45
II. HYPOTHESEN	46
III. DURCHFÜHRUNG - VORTEST	47
1. Messinstrument.....	47
2. Fragebogenkonstruktion.....	47
3. Datenerhebung	48
4. Stichprobenbeschreibung.....	48
5. unabhängige Variablen	52
6. abhängige Variablen	52
7. Auswertung	52
7.1. Reliabilität und Trennschärfe.....	53
7.2. Korrelation der vier Seiten einer Nachricht.....	54
IV. DURCHFÜHRUNG – HAUPTTEST	55
1. Fragebogenkonstruktion.....	55
2. Datenerhebung	55
3. Stichprobenbeschreibung.....	56
4. unabhängige Variablen	59
5. abhängige Variablen	59
6. Störvariablen	59
7. Auswertung	60
7.1. Auswertungsmethoden.....	60
7.2. Vorgehensweise	60
V. HYPOTHESEN UND RESULTATE	61
VI. DISKUSSION	78

C ANHANG	81
I. LITERATURVERZEICHNIS	81
II. ABBILDUNGSVERZEICHNIS	86
III. TABELLENVERZEICHNIS	87
IV. TABELLEN UND ABBILDUNGEN – VORTEST	88
1. Reliabilität und Trennschärfe.....	88
2. Normalverteilung der vier Seiten einer Nachricht.....	90
3. Korrelation der vier Seiten einer Nachricht.....	93
V. TABELLEN UND ABBILDUNGEN – HAUPTTEST	94
1. Häufigkeitszuordnung der Items	94
2. Formel Chi-Quadratstest.....	121
3. Reliabilität und Trennschärfe	121
4. Normalverteilungsüberprüfung.....	126
5. Korrelationsberechnung.....	131
VI. FRAGEBÖGEN	132
1. Fragebogen des Vortests	132
2. Fragebogen des Haupttests	140
VII. ZUSAMMENFASSUNG	146
VIII. ABSTRACT - DEUTSCH	150
IX. ABSTRACT - ENGLISCH	152
IX. LEBENS LAUF	154

A THEORETISCHER TEIL

I. EINLEITUNG

Kommunikation, ein Begriff der in den letzten Jahrzehnten immer mehr ins Zentrum des Interesses gerückt ist. Nicht nur in beruflicher Hinsicht, sondern auch auf den Gebieten Beziehung und Familie wird Kommunikation als ein wesentlicher Aspekt gesehen.

Nicht nur Dieter Frey¹ ist der Meinung, „dass alles Leben auf Kommunikation beruht“, sondern auch Watzlawick² meinte dazu: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“

Viele der zwischenmenschlichen Missverständnisse sind Kommunikationsprobleme und entstehen dadurch, dass man sich zu wenig in den anderen hineinversetzt, versucht den anderen zu verstehen und wenig fähig ist zuzuhören. (Dieter Frey, 2003)

Zahlreiche Bücher, Kurse und Coachings zeugen davon, wie sehr durch Kommunikation unser Alltag besetzt ist und wie sehr wir bemüht sein sollten „richtig zu kommunizieren“.

Ebenso zahlreiche Kommunikationsmodelle und nicht weniger die Kommunikationsforschung selbst, versuchen die Komplexität der zwischenmenschlichen Verständigung, das, was sich zwischen zwei Menschen abspielt, wenn sie miteinander kommunizieren, erklärbar zu machen.

Eines dieser vielen Kommunikationsmodelle ist jenes von Schulz von Thun. Mit seinem Modell der vier Seiten einer Nachricht versucht auch er uns die zwischenmenschliche Kommunikation verständlicher und bildhafter näher zu bringen.

¹ Frey D. (2003). Kommunikation als Kernkompetenz. S. 13

² Watzlawick, Beavin & Jackson. (1969). Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. S. 51

Kurz, in diesem Modell wird der Vorgang der zwischenmenschlichen Kommunikation von vier Seiten her beleuchtet: vom Sachaspekt, dem Beziehungsaspekt, dem Selbstoffenbarungsaspekt und dem Appellaspekt.

Schulz von Thun (2003) ist also der Meinung, dass, wann immer man etwas von sich gibt, die Äußerung vier Aspekte hat und auch der Empfänger hört auf vier Ebenen. Das Modell dient somit der Analyse von Gesprächen und Kommunikationsstörungen und zur Gliederung kommunikativer Kompetenzen im Mitteilen und Zuhören.

Jene vier Seiten sind es, die hier in dieser Arbeit nun näher beleuchtet werden sollen.

Nach einem Überblick über den Begriff und Definition von Kommunikation und dem Einblick in verschiedene Kommunikationstheorien, wenden wir uns im Speziellen der Theorie von Schulz von Thun zu und werfen abschließend einen Blick in Richtung Kommunikation zwischen Mann und Frau. Die anschließende empirische Arbeit setzt sich mit der Frage auseinander, ob es für Personen möglich ist, die vier Seiten einer Nachricht in der Kommunikation klar zu erkennen und voneinander zu unterscheiden.

Des Weiteren soll in dieser Arbeit untersucht werden, ob sich je nach sozialer Situation, also der Kommunikation im beruflichen, familiären oder Beziehungskontext, Unterschiede im Erkennen der vier Seiten zeigen, sowie Unterschiede zwischen den Geschlechtern von Mann und Frau erkennen lassen.

Diese aufgeworfenen Fragen sollen anhand eines selbstkonstruierten Fragebogens, welcher diverse Aussagesätze in den zuvor erwähnten sozialen Kontexten enthält, versucht werden zu beantworten.

II. KOMMUNIKATION

1. Begriff und Definition von Kommunikation

Kommunikation ein sehr gängiger und weitläufiger Begriff.

Prinzipiell, so Reimann (1968), kann Kommunikation als sehr allgemein gesehen werden, denn auch Tiere oder technische Systeme können auf bestimmte Weise kommunizieren.

So kann z.B. auch mittels Medien, wie Radio, Fernsehen, Computer oder der Bedienung von Maschinen kommuniziert werden.

Allerdings, so Reimann (1968) weiter, handelt es sich dabei nur um ein reaktives Verhalten. Von der Humankommunikation ausgehend, dort wo es um Verständigung geht, scheint nur der Mensch zu Kommunikation fähig zu sein. Und so beschreibt er also: „Menschliches Kommunikationsverhalten ist jedoch vor allem mit einem subjektiv gemeinten Sinn verbunden und auf das Verhalten anderer bezogen und daran in seinem Ablauf orientiert“ [Hervorhebung v. Verf.] (S. 78). Dies kann auch wiederum als „soziales Handeln“ bezeichnet werden, wenn also der Mensch andere Menschen in sein Tun und Vorhaben miteinbezieht. (Burkart, 1998)

Dort, wo Menschen zusammenkommen handelt es sich also um soziale Systeme. Und essentiell dafür ist die interpersonale Kommunikation. (Witte, 2007)

Und auch Reimann (1968) war schon der Meinung, dass soziale Systeme nur durch stetige Kommunikation gebildet und aufrecht erhalten werden können. Interaktion und Kommunikation also gegenseitig voneinander abhängen.

Auch in dieser Arbeit liegt das Hauptaugenmerk auf der zwischenmenschlichen, direkten, also nicht medialen Kommunikation. Mit vielem, mit eigentlich allem was wir tun, bewusst oder unbewusst, kommunizieren wir. Mit dem was wir sagen, mit dem was wir zeigen, mit unserem Aussehen uvm.

Aber was steckt dahinter? Was bedeutet Kommunikation und was verstehen wir darunter? Ist es möglich, das, was der Begriff Kommunikation zu sagen versucht, auf den Punkt zu bringen, oder ist es angesichts der zahlreichen Ansätze und Theorien nur möglich, sich einen Überblick und Vergleich zu verschaffen?

Merten (1977) ist der Meinung, dass es aufgrund der Fülle von unterschiedlichen Definitionen schwierig ist, jene heraus zu filtern, die wesentliche Aspekte ansprechen und für weitere theoretische Fundierungen heran gezogen werden können. Er versuchte anhand eines Klassifikationssystems die vielfältigen Definitionen zu gliedern in:

- *Kommunikation als Transmission* (Übermittlung oder Übertragung von „etwas“ von Kommunikant an Rezipient.)
- *als Reiz- Reaktions- Handlung* (Vom Sender beabsichtigt, gerichtet und mit einer beabsichtigten Wirkung.)
- *als Interpretation* (Hier liegt der Schwerpunkt beim Empfänger. Er entscheidet, wie er das Gehörte interpretiert und dadurch die Kommunikation verläuft.)
- *als Verständigung* (Die unterschiedlichen Definitionen dieser Kategorie erklären Kommunikation führe zu, sei oder entstehe durch Verständigung.)
- *als Austausch* (Gemeint ist damit entweder die Austauschbarkeit der Rollen von Sender und Empfänger oder aber der Austausch des Inhalts der durch Kommunikation weitergegeben wird.)
- *als Teilhabe* (Auch hier zeigen die Definitionen unterschiedliche Ansätze. Zum einen soll Teilhabe als Voraussetzung, also gemeinsame Erfahrung und Information der Beteiligten gesehen werden. Oder aber als Folge dadurch, dass durch Kommunikation Gemeinsamkeit geschaffen wird oder des Weiteren als Kommunikation an sich.)

- als *Beziehung* (Auch hier zeigen sich wiederum verschiedene Sichtweisen. Kommunikation schafft Beziehung oder ist Beziehung entweder aufgrund des Sendens von Informationen und der Reaktion darauf oder aufgrund des Verhältnisses zwischen den Teilhabenden.)
- als *Verhalten* (Dabei geht es nicht mehr darum Reiz und Reaktion als voneinander getrennt wahrzunehmen, sondern bezogen auf einen gemeinsamen Kontext. Lebewesen nehmen sich gegenseitig wahr und verhalten sich zueinander und treten somit in Kommunikation.)
- oder als *Interaktion* (Hier zeigt sich die Vorstellung einer vollkommenen Symmetrie dahingehend, dass die, am Kommunikationsprozess Beteiligten, gegeneinander austauschbar sind. Also nicht eine Person ist nur Sender oder Empfänger, nein, diese Rollen sind austauschbar).

Im Folgenden sollen hier nun, nur einige wenige Definitionen und Ansätze Erklärung finden, um zu zeigen wie vielfältig und umfangreich der Begriff der Kommunikation ist und wie schwer es scheint, den Begriff klar festzulegen.

Im Wörterbuch der Psychologie nach Dorsch u.a. (1998, S.447) wird Kommunikation gesehen als:

[lat. Communicatio Verbindung, Mitteilung], die wichtigste Form sozialer Interaktion, der Prozeß der Informationsübertragung mit den Komponenten: Kommunikator und Kommunikant (die einseitig oder wechselseitig einwirken), den K.mitteln (die als sprachliche oder nichtsprachliche Zeichen auftreten), den K.kanälen (die akustisch, optisch usw.- von Mensch zu Mensch oder über die sog. Massenmedien Presse, Funk, Film, Fernsehen sich bieten) und den K.inhalten aller Art.

Heiner Ellgring (1994, S. 196) bezeichnet Kommunikation „als den Austausch von Mitteilungen zwischen Individuen“.

Das Lexikon zur Soziologie sieht „Kommunikation in der Kommunikationsforschung als Informationsübertragung zwischen Menschen, als die Weitergabe einer Mitteilung (→Adresse) von →Adressanten an →Adressaten“ (Fuchs-Heinritz u.a. 1995, S. 347).

Roland Burkart (1998) meinte zur Definition von Kommunikation:

Menschliche Kommunikation liegt daher erst dann vor, wenn (mindestens zwei) Individuen ihre kommunikativen Handlungen nicht nur wechselseitig aufeinander richten, sondern darüber hinaus auch die...allgemeinen Intentionen ihrer Handlungen (= Bedeutungsinhalte miteinander teilen wollen) verwirklichen können und damit das konstante Ziel (= Verständigung) jeder kommunikativen Aktivitäten erreichen (S. 32).

Wilbur Schramm (1954) meint, auf die menschliche Kommunikation bezogen:

“When we communicate, we are trying to establish a „commonness“ with someone. That is, we are trying to share information, an idea, or an attitude” (S. 3, zitiert nach Merten, 1977, S. 178).

Meggle (1981) ist wiederum der Meinung, dass es darauf ankomme, was man mit dem Begriff Kommunikation grob verfolgen möchte und gibt sein Interesse damit kund, dass er mit dem Begriff der Kommunikation ausschließlich die Verbindung zum menschlichen Handeln sucht und meint kurz und bündig: „ Kommunizieren heißt handeln“ [Hervorhebung v. Verf.] (Punkt 1.1).

Und Reinhard Lindig (1995, S. 241) schreibt im Fachlexikon Psychologie:

„Kommunikation [communication]: eine spezielle Form der sozialen Wechselwirkung zwischen Menschen und zwischen Mensch und technischen informationsverarbeitenden Systemen sowie lebenden Organismen allgemein, bei der Kodierung, Übertragung und Dekodierung von Information erfolgt.“

Frindte (2001) schreibt in seinem Buch über die Einführung in die Kommunikationspsychologie:

„Kommunikation ist ein sozialer Prozess, in dessen Verlauf sich die beteiligten Personen wechselseitig zur Konstruktion von Wirklichkeit anregen“ (S.17).

Darunter versteht Frindte (2001) die gegenseitige, durch Kommunikation angeregte, Vermittlung der eigenen Ansicht und Vorstellungen und der Wirklichkeit, die natürlich von Mensch zu Mensch unterschiedlich ist, weshalb Menschen manchmal auch aneinander vorbeireden.

Forgas (1992) sieht Kommunikation „als einen dynamischen, fortlaufenden Prozess, der sich auf gemeinsames Wissen um Vergangenes und die gemeinsame Geschichte der Partner stützt“ (S. 107).

Er stützt diese Annahmen darauf, dass es nicht ausreicht Kommunikation als einseitigen Prozess zu sehen, ohne Rücksicht auf den Kontext und die vorangegangenen Geschehnisse sowie Erwartungen. Vielmehr ist Kommunikation sehr stark davon beeinflusst, dass die Gesprächspartner ein gemeinsames soziales Wissen aufweisen und dass sie Botschaften senden sowie gleichzeitig darauf achten, welche Signale vom Partner zurückkommen. (Forgas, 1992)

Delhees (1994) beschäftigt sich ebenfalls mit der Frage der sozialen Kommunikation und meint dazu: „Wo Lebewesen Informationen in ihrem Bedeutungsgehalt aufeinander beziehen, handelt es sich um soziale Kommunikation“ (S.12). Und meint des Weiteren: „Menschliche soziale

Kommunikation handelt von Prozessen, Personen, Absichten, Zeichen, Übertragung, Gegenseitigkeit, Koordination und Bedeutung“ [Hervorhebung v. Verf.] (S.13).

Krippendorff (1994) ist wiederum der Meinung, dass die Beschreibung dessen, was Kommunikation ist, am besten durch Metaphern erfolgt, dadurch dass diese eine Verbindung schaffen vom Bekannten zum Neuen.

So kann Kommunikation demnach verstanden werden als *übertragbare Botschaft*, die von Personen verfasst, aufgenommen, gehört, gelesen und gespeichert wird.

Als ein *Versuch der Kontrolle*, um andere von etwas zu überzeugen oder etwas zu bewirken. Oder aber es erfolgt ein metaphorischer Vergleich mittels *Container-Metapher*, dahingehend, als dass damit die Botschaft als Container gesehen wird, wie z.B. ein Brief, eine Zeitung oder eine Fernsehsendung und der darin enthaltene Inhalt, als das, was wir als Sinn oder Bedeutung aufnehmen.

Eine weitere metaphorische Vorstellung von Kommunikation liegt im Schaffen von *Gemeinsamkeit*, dadurch dass Menschen sich gegenseitig etwas „mitteilen“, sie also davon ausgehen, das gleiche zu wissen, das gleiche gehört oder gelesen zu haben. Alles was der Gemeinsamkeit widerspricht, also Missverständnisse, die durch unterschiedliche Interpretation entstehen könnten, werden meist ignoriert. Oder aber wird Kommunikation als Metapher dessen gesehen, sich gegenseitig mit *Argumenten und Überzeugungen* zu übertrumpfen.

Gleichzeitig erwähnt Krippendorff (1994) auch, dass, solange Kommunikation nach diesen Modellen gelebt wird, diese Metaphern auch bestehen bleiben, diese jedoch auch kritisch beleuchtet werden sollten. Denn zum einen lässt sich Kommunikation nicht durch einzelne Metaphern beschreiben und zum anderen beeinflussen sich Kommunikations-beschreibende Modelle gegenseitig. Des Weiteren kann niemand nach einem bestimmten Kommunikationsmodell kommunizieren. Kommunikation, an der wir teilnehmen ist immer nur ein

Konstrukt unser Selbst, d. h. dass wir eigentlich andere nicht objektiv verstehen können, weil es sich dabei immer nur um ein Verständnis über uns selbst handelt.

Die Definitionen zeigen, dass Kommunikation vor allem als sprachlicher Austausch von Botschaften und Signalen gesehen wird. Kommunikation setzt also größtenteils den Gebrauch der Sprache voraus.

Merten (1977) ist der Meinung, dass Sprache und Kommunikation eng miteinander verknüpft sind und sich gegenseitig beeinflussen. Denn Sprache führt zur Kommunikation, gleichzeitig entwickelt sich aber auch die Sprache durch Kommunikation weiter.

Und auch Forgas (1992) ist der Ansicht, „dass es kaum ein komplexeres Kommunikationssystem als die menschliche Sprache gibt“ (S.108).

Nur in der menschlichen Sprache zeigt sich die Verknüpfung wesentlicher Merkmale wie:

- *Versetzung*: sich auf etwas beziehen zu können, das nicht unmittelbar anwesend ist.
- *Offenheit*: das Können, neue Bedeutungen zu bilden und zu kommunizieren.
- *Tradition*: Bedeutungen lernen und neu gelernte Botschaften und Symbole weitergeben.
- *Dualität der Strukturierung*: die Begabung, eine unendliche Zahl von Wörtern, Symbolen, Bedeutungen zu einer unendlichen Zahl von Botschaften zusammenzufügen. (Forgas, 1992)

Aber vergessen wir nicht, dass neben der verbalen Kommunikation auch die nonverbale Kommunikation eine wesentliche Rolle spielt. Die Kommunikation durch Blicke, Mimik, Körperhaltung, Gestik, Aussehen u.v.m. Neben den

Botschaften, die wir verbal übermitteln, senden wir auch eine ganze Reihe von nonverbalen Signalen, die das Gesagte unterstützen, oftmals aber auch widersprüchlich sein können.

Delhees (1994) ist der Meinung, dass nonverbale Kommunikation mehrere Funktionen aufweist:

- Als *Redundanz*, dem mehrfachen Aussenden einer Information. Wird also eine Botschaft auf mehreren Kanälen ausgesendet, so besteht für den Empfänger kein Zweifel über die Bedeutung.
- Als *Ergänzung*, um das Gesagte besser zu verdeutlichen und illustrieren. Erst in Kombination ergibt sich oft der eigentliche Sinn.
- Als *Betonung*, um verbale Äußerungen zu verstärken.
- Als *Koordination*, um ein Gespräch in eine bestimmte Richtung zu lenken, wie z.B. durch Kopfnicken jemanden in seiner Rede zu bestätigen.
- Als *Substitution*, um eine verbale Äußerung zu ersetzen oder auszutauschen.
- Als *Widerspruch* (bewusst oder unbewusst), wodurch es zu einer Diskrepanz zwischen verbalen und nonverbalen Äußerungen kommt und Kommunikationsprobleme begünstigt werden.

Mittels nonverbaler Kommunikation werden Einstellungen und Emotionen meist rascher und effektiver vermittelt und auch das Dekodieren bzw. die Analyse solch nonverbaler Informationen verläuft meist viel schneller als die Verarbeitung verbaler Botschaften. Während die Sprache also einen wesentlichen Faktor bei der Übermittlung von Wissen, Anweisungen und Informationen darstellt, nehmen nonverbale Botschaften eine wichtige Position im sozialen Miteinander ein. Dort, wo es vor allem um Sympathie, Wertschätzung und Zuneigung geht. (Forgas, 1992)

2. Kommunikationspsychologie - allgemeine und psychologische Ansätze und Modelle

Versuchen wir nun, angesichts der zahlreichen Definitionen und Begriffserklärungen die es zum Thema Kommunikation gibt, einen roten Faden zu legen.

„Kommunikationspsychologie erhebt nicht nur den Anspruch, die Vorgänge zwischen Sender und Empfänger wissenschaftlich zu erhellen, sondern auch Rüstzeug und Wegweiser für eine Verbesserung der zwischenmenschlichen Kommunikation bereitzustellen“ (Schulz von Thun, 2007, S.16).

Kommunikationspsychologie beschäftigt sich also mit den Abläufen und Formen von Kommunikation zwischen Menschen in unterschiedlichen Konstellationen wie z.B. einer Gruppe, einem Paar, im beruflichen Umfeld oder Menschen aus unterschiedlichen Kontexten. (Frindte, 2001)

Dieses Kapitel soll nun Platz bieten für eine Auswahl wesentlicher scheinender, allgemeiner und psychologischer Kommunikationstheorien. Und vor allem auch für jene, die jenem Modell von Schulz vorausgehen und auf welchen Schulz von Thun sein Modell der vier Seiten einer Nachricht aufbaut.

Gehen wir sehr weit zurück, so war es schon die Bibel und ihre darin enthaltenen 10 Gebote selbst, welche Hinweise darauf gaben und geben, wie gute und richtige Kommunikation erfolgen sollte. (Frindte, 2001)

Merten (1977) erwähnt, dass es schon Aristoteles (384-322 v. Cr.) war, der sich mit dem Kommunikationsprozess auseinandersetzte und drei Elemente, die des Kommunikators (Redner), der Kommunikation (Rede) und des Rezipienten (Zuhörer) festlegte, sowie eine Theorie entwickelte, die sich später als Rhetorik Bekanntheit verschafft und somit einen wissenschaftlichen Grundstein zur Kommunikationsforschung legte. Ungefähr zweieinhalbtausend Jahre später versuchte auch H.D. Laswell den Kommunikationsablauf in einzelne Kategorien einzuteilen.

2.1. allgemeine Kommunikationstheorien

2.1.1 Lasswell – Formel

Lasswell versuchte 1948 den Kommunikationsprozess, speziell im Bereich der Massenkommunikationsforschung, in mehrere Komponenten zu zerlegen, die es ermöglichen sollten, diesen auch in der Alltagskommunikation besser zu beleuchten. Dazu definierte er:

- Wer (Sender)
- sagt was (Botschaft, Nachricht)
- zu wem (Empfänger)
- womit (verbal, nonverbales Verhalten)
- durch welches Medium
- mit welcher Absicht (Ziel)
- mit welchem Effekt (Reaktion) (Lasswell, 1948 zitiert nach Traut-Mattausch & Frey, 2006)

Obwohl seine Formel nicht immer im derartigen Detail auf die Alltagskommunikation anwendbar war und ist, so diente sie doch als Anlehnung für viele weitere Überlegungen. (Burkart, 1998)

2.1.2 Sender – Empfänger Modell

Ein weiteres bekanntes Modell stammt von Shannon und Weaver 1949, welches aus der Nachrichtentechnik Anlehnung nimmt. Shannon und Weaver beschreiben ihr Modell mittels eines Senders, der eine Nachricht, gewählt aus einer Nachrichtenquelle, in ein Signal übersetzt, es also codiert. Dieses Signal wird anschließend über einen Übertragungskanal zum Empfänger transportiert, der dann wiederum das Signal in die Nachricht decodiert und diese ans Ziel

weiterleitet. Während des Vorgangs der Übertragung ist es möglich, dass das Signal verändert oder verzerrt wird und es dadurch zu Missverständnissen kommen kann.

Als Beispiel der gesprochenen Nachrichtenübermittlung erklären Shannon und Weaver als Nachrichtenquelle das Gehirn, als Sender die Stimmbänder, als Signal den Schalldruck und als Kanal die Luft und somit auf gegenüberliegender Seite, das Ohr als Empfänger und das Gehirn wiederum als Nachrichtenziel. (Shannon & Weaver, 1976)

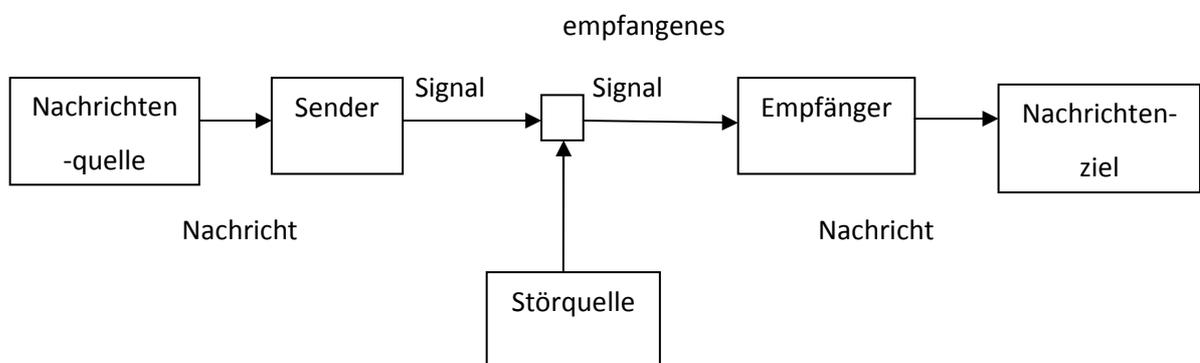


Abbildung 1: Das Kommunikationssystem von Shannon und Weaver (1976)³

Gebhard Rusch (1994) meint dazu, dass Shannon und Weaver's Modell auf technische Systeme gut anwendbar sei, es allerdings im Bereich der Kommunikation zwischen Menschen komplizierter werde, da jeder Mensch ein eigenes Denken und Handeln sowie Intelligenz besitzt. Daher sei auch ihr Handeln nicht nur durch äußere Geschehnisse beeinflusst, vielmehr hat jeder Mensch die Option sich individuell zu entscheiden, weshalb sich daraus ein klarer Unterschied zwischen kognitiven und technischen Systemen zeigt.

³ Abbildung entnommen aus Shannon & Weaver (1976, S.16)

2.1.3 Modelle des symbolischen Interaktionismus

Einer der bekanntesten Vertreter dieser Richtung ist wohl der aus Amerika stammende George Herbert Mead. In Anlehnung an ihn beschreibt Blumer (2007) den symbolischen Interaktionismus nach drei Punkten.

- Menschen handeln gegenüber „Dingen“ je nach der Bedeutung, welche diese für sie haben. Zu Dingen zählt alles, das dem Mensch im täglichen Leben begegnet und er erfährt.
- die Bedeutung dieser Dinge ergibt sich aus der Interaktion mit anderen sowie
- durch Interpretation der Begegnungen und Interaktionen.

Die Kernpunkte des symbolischen Interaktionismus erklären zunächst, dass, spricht man von menschlicher Gesellschaft, man immer von Individuen spricht, die alleine oder miteinander handeln. Und dies setzt wiederum voraus, dass die Individuen einer Gruppe oder Gesellschaft miteinander interagieren. Diese Interaktion führt dazu, dass menschliches Verhalten gestaltet wird dadurch, dass das eigene Handeln immer in Bezug auf das der anderen gesehen wird und man dementsprechend auch immer darauf reagiert. (Blumer, 2007)

Blumer (2007) setzt hierbei auch zwei Begriffe fest, jene der „nicht-symbolischen“ Interaktion, ist jene, bei der man auf die Handlung eines anderen reagiert ohne zuvor zu interpretieren und jene der „symbolischen Interaktion“, bei der eine Interpretation der Handlung voraus geht. Kommt es hier zu Missverständnissen, läuft die Kommunikation fehl.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist jener, dass alles rund um den Menschen, dort wo er lebt und handelt, aus „Objekten“ besteht und diese wiederum durch symbolische Interaktion entstehen. Und auch der Mensch selbst ist ein Objekt. Er handelt so wie er sich selbst sieht und entwickelt sich aus der Interaktion mit anderen heraus. Der Fakt, dass der Mensch auch mit sich selbst in Interaktion treten kann und sich mit sich selbst auseinandersetzt, führt dazu, dass er nicht nur Geschehnisse wahrnimmt und darauf reagiert, sondern er nimmt wahr,

interpretiert und handelt. Und folglich führen die eigenen Handlungen und gegenseitigen Handlungen auch zu „gemeinsamen Handlungen“, dadurch entstehen wiederum Netzwerke, wie Institutionen und auch Regeln. (Blumer, 2007)

2.1.4. Theorie des kommunikativen Handelns von Jürgen Habermas

Die Theorie von Habermas ist eine sehr umfassende und allgemein gehaltene. Sie dient dazu, vielfältige Prozesse der Kommunikation zu beleuchten. Burkart und Lang (2007) greifen die Theorie von Habermas auf und versuchen sie uns näher zu bringen.

Sie beschreiben, dass nach Habermas und seiner „Theorie der kommunikativen Kompetenz“ mehrere Punkte für den Sprecher von Nöten sind, um verständlich zu kommunizieren.

- *Verständlichkeit*, meint die Regeln der Grammatik, damit das Gegenüber den Sprecher auch versteht.
- *Wahrheit*, oder das worüber der Sprecher spricht, muss auch für den Empfänger existent sein.
- *Wahrhaftigkeit* oder der Ausdruck der tatsächlichen Absichten des Senders.
- *Richtigkeit*, erwartet die Rücksichtnahme der allgemein geltenden Normen und Werte im Gespräch. (Burkart & Lang, 2007)

Ziel der Verständigung ist es, das eigene Interesse zu übermitteln und mit dem Interesse der anderen zu verbinden und somit diese „Handlungskoordination“, die Gestaltung des Lebens miteinander, Sinn jeder Kommunikation ist. (Burkart & Lang, 2007)

Dem gegenüber, so Burkart und Lang (2007), stehen nach Habermas die offene oder verdeckte „strategische Kommunikation“, deren Ziel, im Fall der

offenen strategischen Kommunikation darin liegt, im Gegensatz zum einvernehmlichen Verständnis, das Gegenüber bezüglich der eigenen Vorstellungen und Absichten durch z.B. Druck oder Macht zu überzeugen. Im Fall der verdeckten strategischen Kommunikation verläuft die Einflussnahme auf das Gegenüber entweder bewusst durch Manipulation des Gegenübers oder unbewusst, wenn einer der Gesprächspartner meint, eine verständnisorientierte Kommunikation zu führen, dies aber nicht tut.

Kommt es zu Missverständnissen in der Kommunikation und sind diese nicht mehr so einfach durch Fragen zu bereinigen, ist es wichtig, in einen „Diskurs“ zu treten. Dort werden dann diese Missverständnisse konkret thematisiert, um einen gemeinsamen „wahren“, also von allen im gleichen Maße akzeptierten, Konsens zu finden. (Burkart & Lang, 2007)

Nach Frindte (2001) beschreibt Habermas mit dieser Kommunikationstheorie ein ideales Muster von Kommunikation, welches jedoch im Alltag meist in dieser Art nicht angewendet wird.

2.2. psychologische Kommunikationstheorien

2.2.1 Encoder-Decoder Modelle

Diese Modelle beschäftigen sich vorrangig mit der Thematik der Nachricht und wie diese vom Sender zum Empfänger gelangt. Ein Sender codiert also seine Nachricht (z.B. Sprache) und übermittelt diese über einen Kanal an einen Empfänger, welcher wiederum diese Botschaft decodieren muss. (Frindte, 2001)

Ein Beispiel solch eines Modells, ist jenes von Karl Bühler, welches zwar schon älter, aber nichts desto trotz ein wesentliches Modell ist, von welchem später auch Schulz von Thun unter anderem für sein Modell ausgeht.

Das Organonmodell der Sprache von Karl Bühler

Bühler's Modell, das eigentlich eine Sprachtheorie beschreibt, unterscheidet ebenfalls zwischen einem Sender und Empfänger, weshalb es dem vorangegangenen Modell von Shannon und Weaver ähnelt und deshalb hier Erklärung findet.

Bühler (1934) ist der Meinung: „Die sprachliche Mitteilung ist die an Grundzügen reichste Erscheinungsform des konkreten Sprechereignisses“ (S. 24).

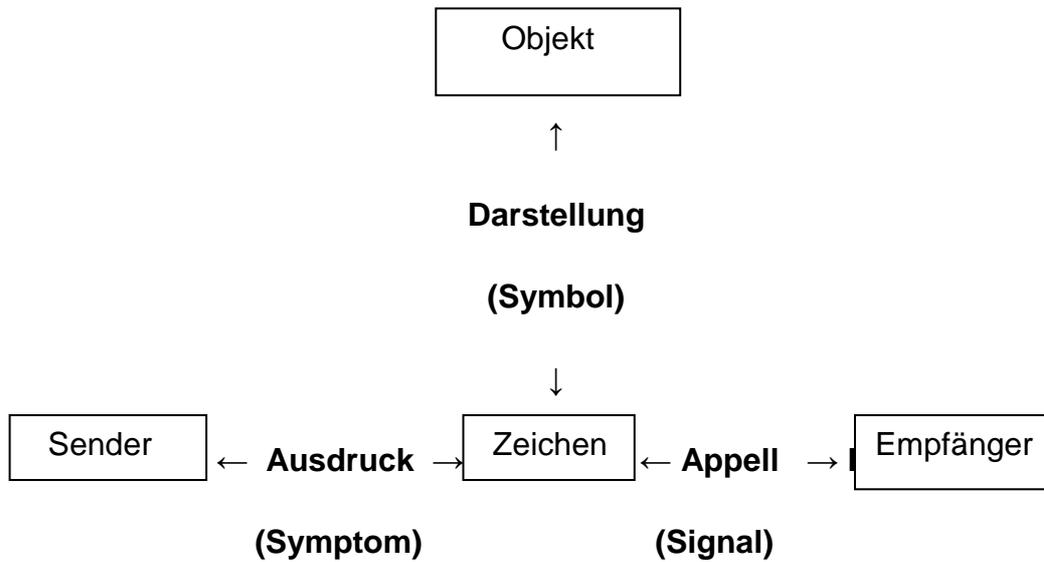


Abbildung 2: Das Organon- Modell von Karl Bühler (1934)⁴

Nach Bühler (1934) gibt es drei wesentliche Funktionen der menschlichen Sprache: die *Darstellung*, der *Ausdruck* und der *Appell*.

Sender und Empfänger liefern sich mittels Zeichen, also einem Wort, einem Satz oder einer Geste, Informationen bezüglich eines Objektes.

Bei der *Darstellung* geht es um die Beziehung zwischen Zeichen und Objekt. Mithilfe von Zeichen oder Symbolen, also einer Aussage des Senders, weist der Sender den Empfänger auf einen bestimmten Sachverhalt hin.

Mit dem *Ausdruck* informiert der Sender den Empfänger nicht nur über einen Sachverhalt, sondern liefert auch Informationen über sich selbst.

Die *Appellfunktion*, die Beziehung zwischen Zeichen und Empfänger, oder das Signal, hat die Aufgabe den Empfänger zu etwas zu bewegen, ihn aufzufordern. (Bühler, 1934)

Wenn wir später den Blick auf das Modell von Schulz von Thun wenden, werden wir erkennen, dass sich die Funktionen von Bühler wie Darstellung,

⁴ Abbildung entnommen aus Frindte W. (2001, S. 42)

Ausdruck und Appell auch wieder in Schulz von Thuns Modell als Sachebene, Selbstoffenbarungsebene und Appellebene finden lassen. (Schulz von Thun, 1994)

2.2.2 Intentionale Modelle

In diesen Modellen geht es nicht um die Nachricht die gesendet wird, vorrangig geht es darum, das Funktionieren der Kommunikation zu gewährleisten, indem der Sender das kommuniziert, was er auch meint und der Empfänger genau dies auch versteht.

Mit diesem Ansatz geht die Annahme einher, dass Wörter und die Absicht die dahinter steckt, nicht fix zusammenhängen. Vielmehr zeigt sich ein Unterschied zwischen dem was ein Wort bedeutet und dem was der Sprecher damit ausdrücken möchte. Trotzdem sich diese beiden Variablen unterscheiden, ist es doch so, dass die Wortbedeutung die Basis bietet, für die Bedeutung, die der Sprecher schließlich hineinlegt. (Krauss & Fussell, 1996)

Damit aber Kommunikation zwischen Sender und Empfänger auch gelingt, gilt es einige Regeln zu beachten.

Das Modell der *Konversationsmaxime* von Grice 1975 versucht mittels vier Maximen diese Regeln zu erklären:

- *Maxime der Qualität* - Botschaften sollen möglichst wahr und getreu sein.
- *Maxime der Quantität* – Nicht weniger oder mehr Informationen sollen gegeben werden als nötig.
- *Maxime der Relevanz* - Informationen die für das Gespräch wichtig sind, sollen gegeben werden, alles Übrige soll außer Acht gelassen werden.
- *Maxime der Klarheit* – Nachrichten sollen eindeutig gegeben, missverständliche oder mehrdeutige Formulierungen vermieden werden. (Grice, 1975, zitiert nach Krauss und Fussell, 1996)

2.2.3 Modelle der Perspektivenübernahme

Jene Modelle konzentrieren sich vor allem darauf, die Notwendigkeit des „sich in den anderen hineinversetzen“ zu beschreiben. Wesentlich erscheint die Fähigkeit, sowohl für Sender als auch Empfänger, sich in den anderen hineinzudenken und wahrzunehmen, wie der Gesprächspartner die Information verstanden haben könnte. Aber was versteht man unter dem Wort der Perspektive. Nach Krauss und Fussell (1996) zählen dazu Hintergrundwissen, Glaube und Einstellung, die Interpretation von Ereignissen, Pläne und Ziele oder auch der soziale Kontext. Die Perspektive jedes einzelnen setzt sich neben diesen relativ stabilen Eigenschaften, jedoch aber auch aus der momentanen Sichtweise und dem Verständnis zusammen.

Feedback, welches wesentlich für gute Kommunikation ist, hat ebenso seinen Stellenwert in den Modellen der Perspektivenübernahme. Zum einen ermöglicht es dem Sprecher sich der Klarheit seiner Aussage zu versichern und Missverständnisse zu klären. Feedback ermöglicht es des Weiteren, sich der gemeinsamen Wissensbasis zu vergewissern und zum anderen schafft Feedback auch eine gemeinsame Basis für zukünftige Gespräche. Um sich ein Bild über das Gegenüber machen zu können, ist es ebenso wichtig, sich eine erste Einschätzung über die soziale Zugehörigkeit bzw. den sozialen Kontext des Gegenübers zu machen und diese mittels Feedback zu modifizieren. (Krauss und Fussell, 1996)

Jene Perspektivenübernahme ist es auch, die neben zahlreichen anderen psychologischen Modellen im Modell von Rosemann und Kerres (1986) Anwendung findet.

Sie heben vier Punkte hervor, die in der zwischenmenschlichen Kommunikation wesentlich sind:

- *kognitiv-prozedurale Komponente* (Die Fähigkeit, die Perspektive des Gegenübers wahrzunehmen.)
- *affektiv-intentionale Komponente* (Die Fähigkeit, Gefühle des Gegenübers wahrzunehmen und dementsprechend, mit eigenen, darauf zu reagieren.)
- *kommunikative Komponente* (Benennt die Fähigkeit, sich gegenseitig rückzumelden, um die Perspektiven des jeweils anderen wahrnehmen zu können und mit den eigenen zu vergleichen.)
- *kognitiv-strukturelle Komponente* (Die eigenen kommunikativen Vorgänge werden durch das Vorhandensein und Wissen über die eigenen Einstellungen und Ansichten gesteuert.) (Rosemann und Kerres, 1986)

2.2.4 Dialog Modelle

Jene Modelle konzentrieren sich vor allem auf den Kontext und die Beziehung zwischen den Partnern. Sie gehen davon aus, dass sich die Wichtigkeit und der Gehalt von Aussagen oder Handlungen erst durch das gemeinsame Gespräch ergeben und sich dadurch auch immer wieder verändern. (Frindte, 2001)

Krauss und Fussell (1996) sehen in der Konversation jenen wesentlichen Fakt, der Kommunikation in Dialog-Modellen ausmacht. Aus dieser Perspektive heraus zeigt sich Kommunikation nicht mehr einfach nur als Austausch zweier am Kommunikationsprozess beteiligten eigenständiger Personen, sondern als gemeinsame Teilnahme und Leistung am Prozess. Und der wesentliche Unterschied zu jenen anderen zuvor beschriebenen Modellen sei jener, dass nicht mehr nur Informationen übermittelt werden sollen, sondern wesentliches Ziel ist das Erreichen von Intersubjektivität, also gemeinsames Verstehen.

Hier soll nun jene wesentliche Theorie Platz finden, welche die zweite ist, von der aus Schulz von Thun sein Modell aufbaut. Die *Theorie der Axiome von Kommunikationsabläufen* von Paul Watzlawick.

Das von Watzlawick (1969) benannte erste Axiom haben wir ja schon in der Einleitung gehört.

- *Man kann nicht nicht kommunizieren.* Also jedes Verhalten, sowohl verbal als auch nonverbal kommuniziert dem Gegenüber etwas.

Watzlawick's zweites Axiom der Kommunikationsabläufe ist jenes, dass

- Kommunikation einen *Inhalts und einen Beziehungsaspekt* hat.

Vergleichbar mit einem Computer, der sowohl Daten als auch Instruktionen benötigt, um eine Aufgabe ausführen zu können, sieht Watzlawick (1969) den Inhaltsaspekt als Übermittlung von Daten und den Beziehungsaspekt als die dafür nötige Instruktion, wie diese Daten aufgenommen werden sollen.

Der Beziehungsaspekt ist somit nach Watzlawick die Kommunikation über die Kommunikation und wird somit auch Metakommunikation genannt. Und diese sieht Watzlawick als eine „*Conditio sine qua non*, also notwendige, absolut unerlässliche Bedingung für eine erfolgreiche Kommunikation“ (Watzlawick, Beavin und Jackson, 1969, S. 55).

Vergleichend mit Schulz von Thuns Quadrat der vier Seiten einer Nachricht entspricht hier der Inhaltsaspekt der Sachebene und der Beziehungsaspekt bei Watzlawick umfasst die drei übrigen Ebenen von Schulz von Thun, nämlich die Beziehungs-, die Appell- und die Selbstoffenbarungsebene (Schulz von Thun, 1994).

Das dritte Axiom von Watzlawick (1969) besagt, dass

- Kommunikationsabläufe *unterschiedlich strukturiert* werden.

Was soviel bedeutet, dass jeder der Gesprächspartner sein Verhalten als Reaktion auf das Verhalten des anderen sieht, also der Gesprächsverlauf von jedem der beiden unterschiedlich interpunktiert wird.

- Kommunikation bedient sich *digitaler und analoger Modalitäten*.

Watzlawick's (1969) viertes Axiom geht davon aus, dass es zwei unterschiedliche Weisen gibt, mit denen Informationen vermittelt werden können. Geht es um Sachverhalte, werden meist digitale Modalitäten angewendet, also z.B. Namen oder Symbole. Geht es um Beziehungsaspekte, Selbstoffenbarung oder nonverbales Verhalten, entspricht dies eher der analogen Modalität.

Watzlawick's fünftes und letztes Axiom bespricht die Art und Weise wie Kommunikation verlaufen kann, nämlich

- *symmetrisch oder komplementär*.

Hier geht es vor allem darum, ob zwischen den Partnern Gleichheit oder Unterschiedlichkeit herrscht, also im zweiten Fall wie bei Eltern und Kind, Lehrer und Schüler oder Chef und Mitarbeiter (Watzlawick et al., 1969)

Ausgehend von Watzlawicks Unterscheidung eines Inhalts- und Beziehungsaspektes und dem Organon Modell von Bühler kombiniert Schulz von Thun nun diese Ansätze und stellt vier Seiten einer Nachricht auf.

III. DAS VIER SEITEN MODELL VON SCHULZ VON THUN

1. Lebenslauf von Schulz von Thun

Zu Beginn ein kurzer Ausschnitt aus dem Lebenslauf des Verfassers des „Vier Seiten Modells einer Nachricht“- Schulz von Thun.

Professor Schulz von Thun wurde 1944 in Deutschland geboren. Nach einem absolvierten Psychologiestudium in Kombination mit Pädagogik und Philosophie begann er ab 1970 Kommunikationstraining für Lehrer und Führungskräfte zu geben und gründete schließlich gemeinsam mit Bernd Fittkau und Martin Müller-Wolf ein Zentrum für Kommunikations- und Verhaltenstraining.

1975 begann er seine Arbeit als Professor am Psychologischen Institut in Hamburg. Zwischen 1974 - 1977 entstand sein Kommunikationsquadrat, damals noch Nachrichtenquadrat genannt. 1977 wurde es erstmals veröffentlicht, noch ohne die „Vier Ohren“.

In den Jahren 1981, 1989 und 1998 entstanden seine Werke: Miteinander reden 1 - 3, welche sich zu Standardwerken in Schule und Beruf entwickelten. 1986 gründete Schulz von Thun den „Arbeitskreis Kommunikation und Klärungshilfe“ und reduzierte dazu 2006 seine Arbeit an der Universität Hamburg, um das Institut für Kommunikation weiter auszubauen.⁵

⁵ Lebenslauf entnommen von: <http://www.schulz-von-thun.de/vita.html>

2. Das Kommunikationsquadrat

Nach Schulz von Thun bedeutet Kommunikation zum einen, dem anderen etwas mitzuteilen und zum anderen, miteinander reden und mit sich selbst und miteinander gut klar kommen.

Ausgehend von der Tatsache, dass menschliches Miteinander im privaten, im beruflichen, im politischen Bereich mehr oder minder gut gelingen kann und im Extrem völlig scheitern kann, verbindet sich bei mir mit dem Begriff der Kommunikation das Credo, dass es lohnend und menschenmöglich sei, zu lernen, so miteinander umzugehen, dass eine Verständigungsbrücke von Mensch zu Mensch entsteht, dass wir auf der Welt miteinander koexistieren und einander gelten lassen, dass das Liebevolle und Kooperative unter den Menschen wo immer möglich die Oberhand gewinnt, dass - besonders im Konfliktfall - Kommunikation vieles heilsam regeln kann, was sonst in Gefahr steht, in eine Tragödie hineinzumünden - sowohl im privaten Mikrokosmos, wie auch im Makrokosmos dieses Planeten (Schulz von Thun, 2003, S. 105).

Einfach gesagt, so Schulz von Thun (2007), geht es also in der Kommunikation um einen Sender, welcher etwas mitteilen möchte und somit eine Nachricht aussendet und um einen Empfänger, welcher diese Nachricht entschlüsselt. Durch die Wirkung, welche die Nachricht auf den Empfänger hat, erhält dann der Sender wiederum ein Feedback.

Solch eine Nachricht kann viele verschiedene Botschaften enthalten und macht es deshalb auch für den Empfänger so schwierig die „richtige“ Botschaft, also jene, die der Sender versucht hat mitzuteilen, zu entziffern, da auch der Empfänger wiederum mit seinem „Ohr“ verschieden mögliche Botschaften heraushört. Dies macht den Kommunikationsprozess oftmals kompliziert und

störanfällig, gleichzeitig ist es aber auch interessant zu erkennen, welche Vielfalt von Bedeutungen ein „einfacher Satz“ enthalten kann.

Damit es dadurch aber nicht zu schwerwiegenden Kommunikationsproblemen kommt und Sender und Empfänger sich durch falsche Annahmen darüber was der andere nun gemeint haben könnte und der andere nun verstanden haben könnte, in einem Teufelskreis bewegen, ist es wichtig daraus auszubrechen und Kommunikation über die Kommunikation zu üben. D.h. also Metakommunikation zu führen. Dies hat sich als sehr wirksam herausgestellt, um gestörte Kommunikation zu „bekämpfen“. (Schulz von Thun, 2007)

Auch Watzlawick et al. (1969) beschreiben Kommunikationsprobleme, anhand der zwei Aspekte des Inhalts und der Beziehung. Viele Paare begehen den Fehler, einen Konflikt auf der Inhaltsebene lösen zu wollen, der eigentliche Konflikt herrscht jedoch auf der Beziehungsebene. Dies führt meist zu einem Pseudokonflikt, der schwer zu lösen ist.

Wichtig für eine gut funktionierende Kommunikation sind, nach Schulz von Thun (2007), die zwei Faktoren „Klarheit“ und „Stimmigkeit“.

„Stimmigkeit“ bedeutet demnach die Übereinstimmung der eigenen Kommunikation mit der eigenen Verfassung, den eigenen Zielen und Werten, sowie auch die Übereinstimmung mit der Verfassung des Gegenübers und mit der „Wahrheit der Situation“, also der Authentizität. Gemeint ist damit die Bemühung in der Kommunikation sein „wahres Inneres“ dem Gegenüber preiszugeben, als sich um eine passende Selbstdarstellung zu bemühen.

Eines jener Modelle, die versuchen, Klarheit über den Kommunikationsprozess zu bringen, ist somit jenes von Schulz von Thun. Sein Quadrat der vier Seiten einer Nachricht versucht nicht nur konkrete Mitteilungen zu analysieren, sondern auch zu helfen Kommunikationsstörungen aufzudecken.

Bei Schulz von Thuns vier Seiten Modell handelt es sich also um ein „quadratisches Modell“ durch welches Äußerungen in vier wesentliche Aspekte gegliedert werden.

Diese Seiten sind:

- eine Sachebene
- eine Beziehungsebene
- eine Selbstoffenbarungsebene
- eine Appellebene

Die folgende Abbildung zeigt dies noch einmal bildhaft:

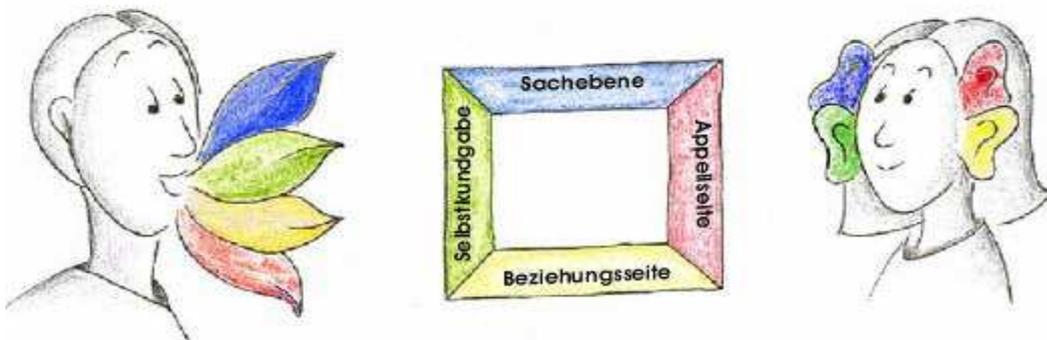


Abbildung 3: Die vier Seiten einer Nachricht⁶

Die vier Seiten einer Nachricht werden als prinzipiell gleichlang, also gleichrangig gesehen, auch wenn in verschiedenen Situationen die eine oder andere Seite vorrangig ist.

Schickt der Sender nun eine Nachricht an den Empfänger, so enthält diese vier Aspekte, wovon ein Aspekt für den Sender vorrangig ist.

⁶ Abbildung von: <http://www.schulz-von-thun.de/mod-komquad.html>

Im Folgenden soll nun hier die Bedeutung jeder der vier Seiten einer Nachricht beschrieben werden.

2.1. Sachaspekt

Ein Sachaspekt, so Schulz von Thun (1994), findet sich in fast jeder Nachricht und gibt über einen bestimmten Sachverhalt Auskunft. Das Problem dabei ist allerdings, dass Gespräche meist nicht sachlich verlaufen, die Sachinformation für den Empfänger zu kompliziert formuliert ist oder aber Schwierigkeiten auf der Beziehungs- und Selbstoffenbarungsebene eine rein sachliche Verständigung blockieren. Metakommunikation ist hier ein wesentlicher Punkt zur Verbesserung. Unterhalten sich Sender und Empfänger darüber, wie das Gesagte gemeint war bzw. wie der Empfänger etwas verstanden oder nicht verstanden hat, können Sachinhalte wesentlich rascher und richtig übermittelt werden.

Schulz von Thun (1994) erwähnt in diesem Zusammenhang auch vier Punkte der Verständlichkeit, wie Sachinhalte besser vermittelt werden können:

- Einfachheit
- Gliederung – Ordnung
- Kürze – Prägnanz und
- Zusätzliche Stimulanz wie z.B. bildliche Beispiele oder Vergleiche

2.2. Beziehungsaspekt

Beim Beziehungsaspekt geht es, nach Schulz von Thun (1994), darum, was der Sender vom Empfänger hält. Dies lässt sich durch Tonfall, Gestik oder die Art wie jemand etwas ausdrückt sehr gut erkennen.

Die Dimension *Wertschätzung oder Geringschätzung*, zeigt in diesem Zusammenhang, ob der Sender den Empfänger als gleichberechtigten und

vollwertigen Partner sieht, oder aber er sich ihm gegenüber überlegen fühlt. Die Dimension *Lenkung und Bevormundung* deutet darauf hin, dass der Sender dem Empfänger wenig zutraut und ihm somit wenig Spielraum für eigene Ideen und Entscheidungen lässt, ihn somit also versucht zu beeinflussen.

Das Gegenüber ist für den Beziehungsaspekt sehr empfänglich, da es dabei um seine Person geht und sich daran erkennen lässt was man von ihm hält und wie er vom Gegenüber behandelt wird. Oft werden aber Probleme, die auf der Beziehungsseite herrschen, auf der Sachebene ausgetragen, wie wir es auch schon von Watzlawick (siehe dazu auch S. 30) gelesen haben, wodurch das eigentliche Missverständnis nicht zur Sprache kommt. Die Ursache zeigt sich auch hier wiederum in mangelnder Metakommunikation.

2.3. Selbstoffenbarung

Jede Nachricht liefert auch Informationen über den Sender, so Schulz von Thun (1994). Dies fällt unter den Aspekt der Selbstoffenbarung. Dies kann entweder gewollt sein, also eine *Selbstdarstellung* oder ungewollt als *Selbstenthüllung*. Da jeder Sender weiß, dass er mit seinen Informationen auch etwas über sich preis gibt, führt dies häufig zur Selbstoffenbarungsangst, also die Sorge, wie man beim Gegenüber ankommt. Um also möglichst positiv beim Gegenüber aufzufallen, wendet daher der Sender häufig zwei Techniken an. Entweder die *Imponiertechnik*, um seine Vorzüge zur Geltung kommen zu lassen, oder die *Fassadentechnik*, um in seinen Augen weniger günstige Eigenschaften zu verstecken. Problematisch kann dies werden, wenn dadurch der Sachinhalt leiden muss, weil die Selbstdarstellung zu stark im Vordergrund steht und auch der Empfänger unkonzentriert ist, da auch er daran mehr interessiert ist möglichst gut dazustehen. Darunter leidet allerdings nicht nur das Gespräch, sondern auch die Psyche, da jeder Gesprächspartner ständig unter Druck steht etwas verbergen zu müssen.

2.4. Appell

Mit fast jeder Nachricht, so Schulz von Thun (1994), wird auch versucht, auf das Gegenüber Einfluss auszuüben. Entweder offensichtlich oder aber versteckt, also manipulativ. Der Appell kann auch in einer Weise erfolgen, dass sich der Empfänger immer noch fühlt, als könne er die Entscheidung selbst treffen, oder aber er fühlt sich bevormundet.

Andere Möglichkeiten der Verweigerung eines, wenn auch gut gemeinten, Appells können daran liegen, dass entweder die Beziehungsebene zwischen Sender und Empfänger nicht stimmt, und man daher schon kategorisch den Appell ablehnt oder der Appell ist nicht die richtige Lösung für ein Problem. Darunter versteht man z.B. den gut gemeinten Rat, der jedoch in der Praxis nicht umsetzbar ist. Oder aber der Appell erzeugt im Empfänger eine kognitive Dissonanz. Was so viel bedeutet, dass ein Appell oftmals im Widerspruch steht, mit einer bereits ausgeführten Handlung des Empfängers oder wovon er überzeugt ist. Wie z.B. der starke Raucher, der einen Bericht über die gesundheitlichen Schäden des Rauchens hört. (Schulz von Thun, 1994)

Oft hat aber auch der Sender selbst das Problem, den Appell konkret an den Empfänger zu richten. Zum Beispiel aufgrund der schon zuvor erwähnten Selbstoffenbarungsangst, da durch den Appell eigene Wünsche preis gegeben werden. Aufgrund der Angst vor Zurückweisung, weil der Sender nie gelernt hat seine eigenen Interessen und Bedürfnisse kund zu tun oder aber aus Angst vor Verantwortung zu dem gegebenen Appell dann auch stehen zu müssen. Diese Fülle an Beispielen lässt sich noch beliebig fortführen. Auch hier ist man mit Metakommunikation gut beraten, allerdings ist dies ein hartes Stück Arbeit (Schulz von Thun, 1994).

Zur Verdeutlichung der vier Seiten einer Nachricht hier nun ein eigenes kurzes Beispiel:

Nehme man an, ein Paar befindet sich in der Küche und der Mann sagt zur Frau:

„Der Kühlschrank ist leer.“

Welche Botschaften enthält nun diese Äußerung, was wird bewusst und unbewusst in dieser Botschaft formuliert?

- Die *Sachebene* informiert uns darüber, dass der Kühlschrank leer ist.
- Die *Beziehungsebene* könnte in diesem Fall vermitteln, dass der Mann der Meinung zu sein scheint, dass es nicht seine sondern die Aufgabe seiner Frau sei, einkaufen zu gehen und sie dies in diesem Fall wohl verabsäumt hat. Die Dimension der Geringschätzung könnte in diesem Fall möglicherweise erfüllt sein.
- Die *Selbstoffenbarungsebene* zeigt uns möglicherweise, dass der Mann hungrig zu sein scheint. Möglicherweise enttäuscht darüber, dass er nichts Essbares im Kühlschrank findet und seine Frau noch nicht eingekauft hat.
- Auf der *Appellebene* versucht der Sender den Empfänger dazu zu bringen etwas für ihn zu tun, er nimmt also Einfluss. In diesem Beispiel lautet der mögliche indirekte Appell an die Frau: „Geh einkaufen!“

So wie der Sender also auf vier „Kanälen“ sendet, so empfängt auch der Empfänger, wie schon zuvor erwähnt, auf verschiedenen Kanälen oder wie Schulz von Thun (2007) es nennt: „auf vier Ohren“. Je nach dem auf welchem Ohr der Empfänger die Mitteilung empfängt, bzw. auf welchem Ohr der Empfänger sehr empfindlich oder hellhörig ist, so unterschiedlich interpretiert er auch das Gesagte und reagiert somit unterschiedlich darauf.

Warum es hierbei oft zu Missverständnissen kommt, liegt nach Schulz von Thun (2007) an verschiedenen Gründen. Zum einen könnte es das negative Selbstbild des Empfängers sein, welches vor allem das Beziehungsohr sehr empfänglich und empfindlich macht, für das Gesagte. Oder aber der Empfänger ist überzeugt davon den Sender zu kennen und daher genau zu wissen, was er gemeint haben könnte. Diese Annahmen werden häufig nur durch einige wenige Informationen wie z.B. dem Aussehen oder der Herkunft des Senders unterstützt. Ein weiterer wesentlicher Aspekt sind jene Botschaften, die neben der eigentlichen richtig empfangenen Botschaft zusätzlich gehört werden. Dies bezeichnet korrelierte Botschaften, wodurch z.B. wie schon zuvor erwähnt, auf einen empfangenen Appell sehr empfindlich reagiert wird, da man sich durch die mitgehörten Botschaften auf der Beziehungs- oder Selbstoffenbarungsebene angegriffen fühlt.

Diese Wechselwirkung zwischen Sender und Empfänger und umgekehrt wird auch als Interaktion bezeichnet. Und wo sich hierbei der Anfang befindet ist eigentlich nicht feststellbar, da laut Systemtheorie Kommunikation kreisförmig verläuft. (Schulz von Thun, 2007)

Warum aber trotzdem Gesprächspartner ihr eigenes Verhalten immer wieder „nur“ als Reaktion auf das Gesagte des Partners sehen, liegt nach Watzlawick et al. (1969), (siehe dazu auch S.26), an der unterschiedlichen Interpunktion des Gesprächs oder des Geschehnis. Was so viel bedeutet, dass das eine Verhalten als Ursache und das andere Verhalten als Folge daraus gesehen wird. Z.B. wenn die Frau nörgelt weil ihr Mann sich ständig nur zurückzieht, und der Mann sich zurückzieht, weil seine Frau immer nur nörgelt. Dies führt sehr häufig zu Konflikten, weil sowohl der Mann als auch die Frau ihr Verhalten als Reaktion sehen.

2.5. Feedback

Zuletzt sei auch der wesentliche Faktor des Feedbacks erwähnt, welches der Sender vom Empfänger im Anschluss erhält. Nach Schulz von Thun (1994) hilft es ihm zu erkennen, wie seine Nachricht beim Empfänger zuvor angekommen ist und ermöglicht, eine falschlaufende Kommunikation rechtzeitig in die richtige Richtung zu lenken.

Aber auch das Geben von Feedback muss richtig gelernt sein.

So ist es nach Schulz von Thun (1994) von Vorteil zum einen Ich-Botschaften als Du-Botschaften rückzumelden, da diese den Empfänger des Feedbacks nicht direkt angreifen und sie ehrlich Auskunft über das Befinden geben, zum anderen das Feedback nicht aufzuschieben, sondern jede kleine Verstimmung anzusprechen und vor allem nicht nur negative, sondern auch positive Rückmeldung zu geben.

Zum Abschluss nochmalig zur Verdeutlichung eine grafische Darstellung:

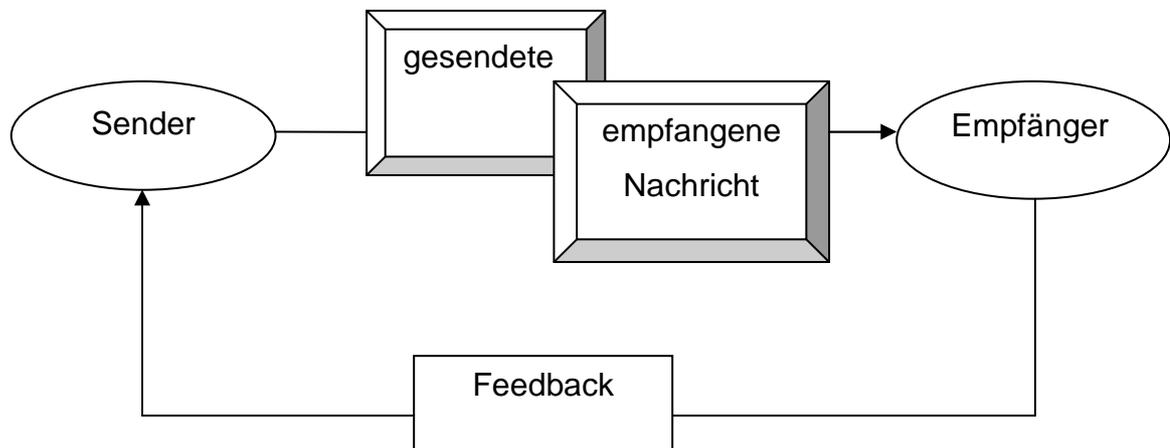


Abbildung 4: Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation⁷

⁷ Abbildung übernommen aus Schulz von Thun, 2007

Aus der Sicht von Schulz von Thun (1996) stellt sein Modell, im Zusammenhang mit der allgemeinen Kommunikationspsychologie, also eine Art Ideal-Modell dar, wie Kommunikation ablaufen sollte. Schulz von Thun erwähnt in diesem Zusammenhang auch, dass es wichtig ist, den Kontext jeder einzelnen Situation zu berücksichtigen, denn nicht immer sind die Empfehlungen seines Modells auf jede Situation und jede Person eins zu eins übertragbar. Daher entwickelt Schulz von Thun im nächsten Schritt acht verschiedene Kommunikationsstile, mit Hilfe derer die unterschiedlichen Interaktionen, wie Menschen miteinander in Kontakt treten und kommunizieren, erklärt werden sollen. Diese können in jedem Menschen vorkommen und somit den Umgang mit anderen beeinflussen.

Und da es Schulz von Thun (2000) auch wesentlich erscheint bei der Kommunikation und Interaktion mit anderen möglichst „echt“ und situationsangepasst zu agieren, lehrt er uns in einem weiteren Schritt unser „inneres Team“, also einfach gesagt unsere Psyche, kennen zu lernen, damit wir das kommunizieren können, was wir innerlich auch meinen.

Das Hauptaugenmerk dieser Arbeit liegt jedoch auf dem Interesse dafür, ob die vier Seiten einer Nachricht, wie sie von Schulz von Thun in seinem Modell dargestellt werden, für Personen klar erkennbar und unterscheidbar sind, weshalb ich mich in dieser Arbeit ausschließlich auf sein Modell der vier Seiten einer Nachricht konzentriert habe.

IV. DYADE UND GRUPPEN

Diese Unterscheidung möchte ich, wenn auch nur kurz, nicht unerwähnt lassen. Wie wir schon zuvor im Modell von Schulz von Thun und auch anderen gesehen haben, nehmen sie vorrangig Bezug auf einen Sender und Empfänger. Hier spricht man von der kleinsten Einheit, die in der Kommunikation stattfinden kann, so Witte (2007), oder nach Delhees (1994): „Als Dyade werden zwei Personen bezeichnet, die miteinander in Beziehung stehen“ (S. 353).

Dies kommt, denke man nur an den Alltag, sehr häufig vor. Überall dort, wo wir jemandem begegnen und kommunizieren, stellt sich eine Dyade dar. Dazu zählen aber vor allem Paarbeziehungen, Freundschaften, die Beziehung zwischen Mutter oder Vater und Kind, zwischen zwei Arbeitskollegen, Lehrer und Schüler usw.

Witte (2007) erwähnt zusätzlich, dass auch Medien, wie z.B. das Fernsehen, versuchen, solch eine Bindung zum Zuseher herzustellen, indem sie gezielt versuchen, zwischen Zuseher und Personen aus dem Medium TV, eine Bindung und Vertrautheit herzustellen, was dann wiederum als „parasoziale“ dyadische Kommunikation bezeichnet wird.

Wesentlich für den Bestand einer guten Kommunikation, innerhalb einer Dyade aber auch Gruppen, sind vor allem die Kriterien: Interaktion, Sympathie und Aktivität, welche in Wechselwirkung zueinander stehen, wie es Simon (1952) postuliert. Interaktion hängt zum einen sehr stark von Sympathie und den gemeinsamen Aktivitäten ab, zum anderen steigt auch die Sympathie, je mehr Interaktion und Aktivität zwischen den Personen herrscht.

Neben dem Bestand von Dyaden, finden sich auch Gruppen. Gruppe bezeichnet den Umstand, dass zwischen den Individuen dieser Gruppe schon öfter und wiederholt Kommunikation stattgefunden hat (Delhees, 1994). Reimann (1968) führt des Weiteren an, dass diese so gebildeten sozialen Systeme wiederum den weiteren Kommunikationsverlauf, wer mit wem kommuniziert, bestimmen.

Jede dieser Gruppen entwickelt somit auch ihre eigenen Kommunikationsmuster. Z.B. formelle wie informelle. Während Rangordnung und Autorität die formellen Kommunikationsmuster bestimmen, geht es bei der informellen oder auch symmetrischen Kommunikationsform um Gleichheit oder Unterschiedlichkeit der Partner. (Delhees, 1994)

Dies findet auch Anlehnung an Watzlawicks Theorie von den Axiomen der Kommunikation, (siehe dazu auch Seite 27), in der er davon ausgeht, dass Kommunikation entweder symmetrisch oder komplementär verläuft und damit meint, dass die symmetrische Kommunikation jene sei, bei der die Gesprächspartner einander gleichwertig gegenüber stehen, und die komplementäre Kommunikation jene, bei der einer der Partner über oder untergeordnet zu sein scheint. (Watzlawick et al., 1969)

Ein weiterer Punkt bezieht sich auch auf die Unterscheidung zwischen vertikaler und horizontaler Kommunikationsform. Das vertikale Kommunikationssystem verläuft von oben nach unten oder umgekehrt, hat den Sinn Befehle, Informationen oder auch Anfragen weiterzugeben und findet vorwiegend in Institutionen und Unternehmen Platz. Dies hat eine starke Abhängigkeit einzelner Mitglieder der Gruppe zur Folge. In Gruppen wie z.B. der Familie, die jedoch nach Gleichheit streben, findet die horizontale Kommunikationsform ihren Platz. (Delhees, 1994)

Zahlreiche Literatur bezieht sich speziell darauf wie sich Gruppen zusammensetzen, Entscheidungen und Konflikte ausgetragen werden und einzelne Mitglieder zueinander stehen. So z.B. Gehm T. (1997). Kommunikation im Beruf oder Griffin Emory A. (1997). A first look at communication theory.

Diese Arbeit möchte sich aber, wie schon zuvor erwähnt, vorrangig darauf konzentrieren, wie Aussagen eines Senders, ausgehend von den vier Seiten einer Nachricht, vom Empfänger verstanden werden. In diesem Fall dargestellt durch drei Szenarien: eines Paares, einer Familie - dargestellt durch Aussagen zwischen Mutter und Kind oder Vater und Kind und zwischen zwei Arbeitskollegen. Somit vorrangig das Konstrukt einer Dyade.

V. KOMMUNIKATION ZWISCHEN MANN UND FRAU

Ein weiteres interessantes Thema in dieser Arbeit betrifft die Fragen ob sich erkennbare Unterschiede zwischen Mann und Frau, hinsichtlich der Auffassung und des Verstehens, der im Fragebogen vorkommenden Aussagesätze zeigen.

Einer weitverbreiteten Annahme nach verläuft die Kommunikation zwischen Mann und Frau nicht immer einfach und reibungslos. Sehr häufig kommt es zu Missverständnissen, weil Aussagen von Männern oder Frauen vom anderen Geschlecht anders verstanden und aufgefasst werden. Warum ist das so? Warum verstehen Frauen einander so gut und wissen meist was ihre Freundin meint, und warum bedarf es bei Männern nicht vieler Worte um zu wissen was ihr Kumpel sagen möchte, jedoch bei Gesprächen zwischen Mann und Frau sind Fehlinterpretationen oft vorprogrammiert.

Deborah Tannen (1998) ist dieser Frage nachgegangen und ist der Auffassung, dass für Männer Gespräche immer Verhandlungen sind, eine Art Wettkampf, bei denen es darum geht zu gewinnen. Männer sehen sich somit eingebunden in eine hierarchische soziale Ordnung, in der sie sich entweder weit oben oder weit unten befinden.

Frauen hingegen sehen sich vor allem eingebettet in zwischenmenschliche Beziehungen und Gemeinschaften, bei denen es darum geht, sich gegenseitig zu unterstützen und füreinander da zu sein.

Der wesentliche Unterschied, so Tannen (1998), liegt also im Streben nach Intimität, welches vor allem Frauen als Ziel haben, und im Streben nach Unabhängigkeit, welches größtenteils von Männern verfolgt wird. Für Frauen ist es also wichtig Intimität dadurch zu bekunden, indem sie ihren Partner häufig z.B. in Entscheidungen mit einbinden. Dies gibt ihnen ein Gefühl der Verbundenheit, Gemeinsamkeit und Kommunikation. Für Männer ist es hingegen wichtig, Entscheidungen alleine zu treffen, um damit ihre Unabhängigkeit und Selbstständigkeit zu bekunden und sich nicht unterdrückt zu fühlen.

Diese unterschiedlichen Ziele ziehen somit auch ihre Spuren in die Kommunikation zwischen Mann und Frau. Man spricht hier auch oft von interkultureller Kommunikation oder von Genderlekt, also geschlechtsspezifischer Sprache. (Tannen, 1998)

Dies zeigt sich darin, so Tannen (1998) weiter, dass die Attribute Intimität und Unabhängigkeit auch in der Kommunikation ausgedrückt werden. Frauen führen in erster Linie Beziehungsgespräche oder auch private Gespräche, die wiederum auf Bindung und Gemeinsamkeit abzielen. Männer hingegen fühlen sich in der Öffentlichkeit wohler, dort wo sie ihr Wissen präsentieren können und somit ihre Unabhängigkeit und ihren Status wahren können.

Auch im Konfliktbereich zeigen sich einige Unterschiede zwischen Mann und Frau dahingehend, dass Frauen versuchen Konflikte zu vermeiden, um die Bindung und die Beziehung nicht zu gefährden. Männer hingegen sehen darin eine Möglichkeit, ihre Stellung in der Hierarchie auszuhandeln.

Sprechen Frauen die Worte „Lass uns doch...“ oder „Wir sollten...“, „so sehen sie darin die Beziehung, den Wunsch der Gemeinsamkeit und den Versuch den anderen zu etwas zu bewegen, ohne dabei einen Befehl auszusprechen. Männer hingegen fühlen sich dadurch eher unter Druck gesetzt bzw. hören einen Appell heraus, wodurch meist ein Konflikt vorprogrammiert ist (Tannen, 1998).

Katrin Oppermann und Erika Weber (2008), die sich mit der Männer- und Frauensprache auch im beruflichen Alltag auseinandersetzen, sind der Meinung, dass Sprache, Denken und Wahrnehmung sehr eng miteinander verbunden sind und es dadurch, schon alleine durch das Vokabular, das Männer und Frauen besitzen, zu unterschiedlichen Situationswahrnehmungen und Beschreibungen kommt. Durch den immer noch sehr klassischen Erziehungsstil, den Jungen und Mädchen genießen und den Normen, die für Männer und Frauen festgelegt sind, entwickeln sich die beiden Geschlechter in andere Richtungen. Jungs lernen sich durchzusetzen und Mädchen lernen

immer freundlich und zuvorkommend zu sein. Dies zeigt sich auch im beruflichen Alltag.

Sie behaupten des Weiteren (2008), dass sich hier „Männersprache“ bisher klar durchsetzt und Frauen nur dann eine Chance hätten, wenn sie diese Männersprache auch anwenden würden. Dabei geht es vorrangig um Gewinn, Zahlen und Fakten, während die zwischenmenschliche Ebene oft völlig außer Acht gelassen wird. Frauen, die dies schaffen, verlieren aber ihre weiblichen Züge und passen sich dem männlichen Stil stark an, wodurch sie wiederum von vielen als unnahbar, hart und kalt wahrgenommen werde.

Deborah Tannen (1997) erkennt darin für Frauen eine Double-bind-Situation. Während Männer, wenn sie ihren Stil verbessern, an Ansehen und Erfolg gewinnen, führt es bei Frauen dazu, dass sie als weniger weiblich wahrgenommen werden. Versuchen sie hingegen, dem Stil einer Frau zu entsprechen, werden sie als nicht kompetent genug wahrgenommen.

Frauen besitzen ein sehr starkes „Beziehungsohr“ und sind auf ihrem Appellohr sehr empfänglich, was ihnen in beruflicher Sicht nicht immer nur Vorteile verschafft. Ihnen geht es vorrangig darum, ob ein Gespräch gut verlaufen ist, ob die Basis zwischen ihnen und dem Kollegen stimmt, ob Probleme durch sie verursacht sind, sie hinterfragen also sehr häufig. Männer hingegen vermeiden dies. Sie sehen sich viel mehr als Einzelgänger, die ihren Status wahren. Würden sie sich ständig hinterfragen, würden sie sich selbst anzweifeln, was jedoch für einen Mann nicht in Frage kommt. Daher denken Männer auch stärker in einer Sieger-Verlierer-Kategorie, während Frauen eher eine win-win Methode bevorzugen. Das heißt, Männern besitzen ein sehr starkes Konkurrenz-Verhalten, ihnen geht es vorrangig darum sich durchzusetzen. Frauen dagegen versuchen Probleme kooperativ zu lösen, d.h. gleichermaßen zum Vorteil für beide Seiten. Dort, wo Frauen sich nicht durchsetzen können, verhalten sie sich häufig permissiv, sie geben also nach, wodurch ihnen oft mangelnde Durchsetzung zugesprochen wird (Oppermann & Weber, 2008).

Auch in der nonverbalen Kommunikation zeigen sich Unterschiede zwischen Mann und Frau. Nach Delhees (1994) zeigt sich, dass Frauen nonverbales Verhalten besser verstehen und ihr eigenes nonverbales Verhalten besser senden können. Frauen scheinen auch eher ihren Gefühlen Ausdruck zu verleihen, während Männer diese lieber für sich behalten.

All dies deutet also darauf hin, dass Männer und Frauen großteils, sowohl in Partnerschaft als auch im Beruf, auf unterschiedliche Art und Weise kommunizieren und dass sie das, was ihnen vom Gegenüber kommuniziert wird, auch unterschiedlich wahrnehmen und auffassen.

Diese Arbeit versucht nun unter anderem diesen Unterschied konkret festzustellen und zu belegen.

B EMPIRISCHER TEIL

I. FRAGESTELLUNG

Schulz von Thuns Modell der vier Seiten einer Nachricht wird immer wieder zur theoretischen Fundierung herangezogen.

In dieser vorliegenden Arbeit ist nun das Quadrat der vier Seiten einer Nachricht selbst Mittelpunkt der Untersuchung.

Versucht wird in dieser Untersuchung festzustellen, ob es möglich ist, die vier Seiten einer Nachricht also Sachebene, Beziehungsebene, Selbstoffenbarungsebene und Appellebene in verschiedenen sozialen Kontexten, in dem Fall im Beziehungs-, Familien- und Berufskontext, klar zu erkennen. Ist es also der Mehrzahl von Versuchspersonen möglich, Aussagesätze den vier Seiten einer Nachricht klar zuzuordnen? Unabhängig davon, ob es sich dabei um einen der erwähnten Kontexte handelt?

Die drei Kontexte Beziehung, Familie und Beruf wurden subjektiv, aber deshalb gewählt, da sich der Großteil des menschlichen Lebens in diesen drei Kontexten abspielt und Kommunikation in diesen Kontexten eine wesentliche Rolle spielt.

Daher interessiert es auch, ob die Kontexte selbst einen Einfluss auf die Wahrnehmung und Beurteilung der vier Seiten zeigen und ob die vier Seiten einer Nachricht unabhängig voneinander stehen oder ob sich zwischen diesen vier Ebenen Zusammenhänge zeigen.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt bezieht sich auf die Frage, ob es signifikante Unterschiede zwischen Mann und Frau hinsichtlich der vier Seiten einer Nachricht gibt, ob also Mann und Frau unterschiedliche Tendenzen hinsichtlich der vier Seiten einer Nachricht zeigen. „Hört“ bzw. liest ein Mann z.B. öfter einen Appell heraus, während Frauen darin öfter die Beziehung sehen?

II. HYPOTHESEN

→ UNTERSCHIEDUNG DER VIER SEITEN EINER NACHRICHT

Hypothese 1: Sachebene, Beziehungsebene, Selbstoffenbarungsebene und Appellebene lassen sich klar erkennen und voneinander unterscheiden, unabhängig davon ob es sich um den Beziehungs-, Familien- oder Berufskontext handelt.

→ UNTERSCHIEDE ZWISCHEN MÄNNERN UND FRAUEN

Hypothese 2: Es besteht ein Unterschied in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht zwischen Männern und Frauen.

→ UNTERSCHIEDUNG ZWISCHEN DEN DREI DIALOGEN

Hypothese 3: Es bestehen Unterschiede in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht hinsichtlich der drei sozialen Kontexte: Paar, Familie und Beruf.

III. DURCHFÜHRUNG - VORTEST

1. Messinstrument

Grundlage der Untersuchung bildeten zwei selbstkonstruierte Fragebögen: Einer wurde für den Vortest verwendet, auf dessen Basis der Fragebogen für den Haupttest entwickelt wurde.

2. Fragebogenkonstruktion

Um einen Haupttest erstellen zu können, wurde zunächst ein Vortest vorausgeschickt.

Dieser beinhaltete zunächst eine kurze Beschreibung dreier Szenarien in den schon zuvor erwähnten Kontexten: Paar, Familie und Beruf. Dazu wurden jeweils 15 Items in diesem Fall also Aussagesätze angegeben, die in diesen jeweiligen Szenarien vorkommen könnten. Darunter sollten die Testpersonen auswählen, ob das jeweilige Item den Sachaspekt, Beziehungsaspekt, Selbstoffenbarungsaspekt oder Appellaspekt darstellt.

Beispiel:

Er zu ihr:“ An meinem Hemd, das ich morgen anziehen möchte, ist eine Knopf abgerissen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell⁸

Die Versuchspersonen wurden mittels eines einleitenden Textes darüber informiert, dass es sich um keinen Wissenstest handelt und es auch kein richtig oder falsch gibt. Es handelt sich lediglich um eine persönliche Einschätzung von Aussagesätzen, ob es sich dabei um eine Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- oder Appellebene handelt.

⁸ gesamter Vortest-Fragebogen siehe Abschnitt C: Anhang, Punkt VI

Des Weiteren wurden die Versuchspersonen gebeten immer nur eine der vier Seiten anzukreuzen. Deskriptiv wurde das Geschlecht, Alter und die höchst abgeschlossene Ausbildung erhoben.

3. Datenerhebung

Der Vortest wurde den Personen entweder in Papierform übergeben, bzw. über den Computer als Dateianhang übermittelt. Befragt wurden 43 Personen.

4. Stichprobenbeschreibung

Die Stichprobe des Vortests umfasste fast gleich viele Männer wie Frauen, über 50% der Personen waren nicht älter als 40 Jahre und jeweils ein Drittel der Personen hat die Ausbildung im Bereich AHS, BHS oder Universität abgeschlossen.

Geschlecht:

Männer: 19 (44,2%)

Frauen: 24 (55,8%)

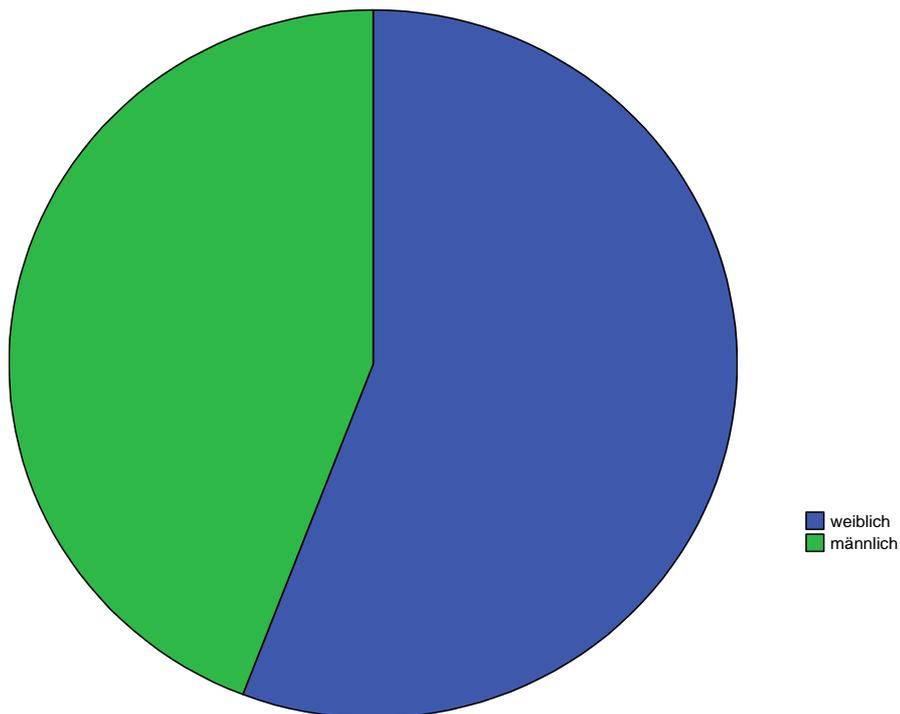


Abbildung 5: Verteilung von Männern und Frauen

Alter in Jahren:

Alter	
N	43
Mittelwert	41,28
Median	35
Standardabweichung	15,38

bis 30: 16 (37,2%)

31-40: 10 (23,3%)

41-50: 3 (7%)

51-60: 6 (14%)

über 60: 8 (18,6%)

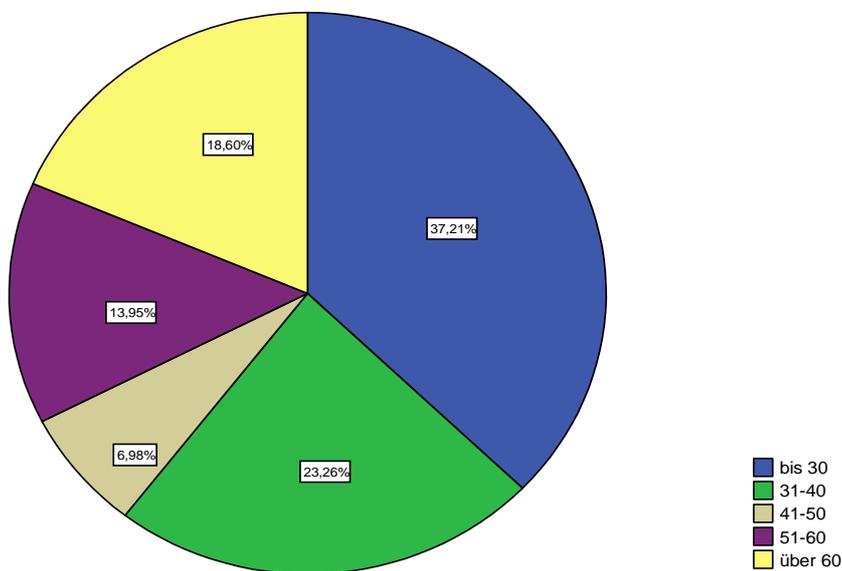


Abbildung 6: Verteilung der 5 Altersgruppen

höchst abgeschlossene Ausbildung:

Pflichtschule: 1 (2,3%)

AHS: 14 (32,6%)

FH: 1 (2,3%)

berufsbildende höhere Schule: 11 (25,6%)

Berufsschule, Lehre: 2 (4,7%)

Universität, Hochschule: 14 (32,6%)

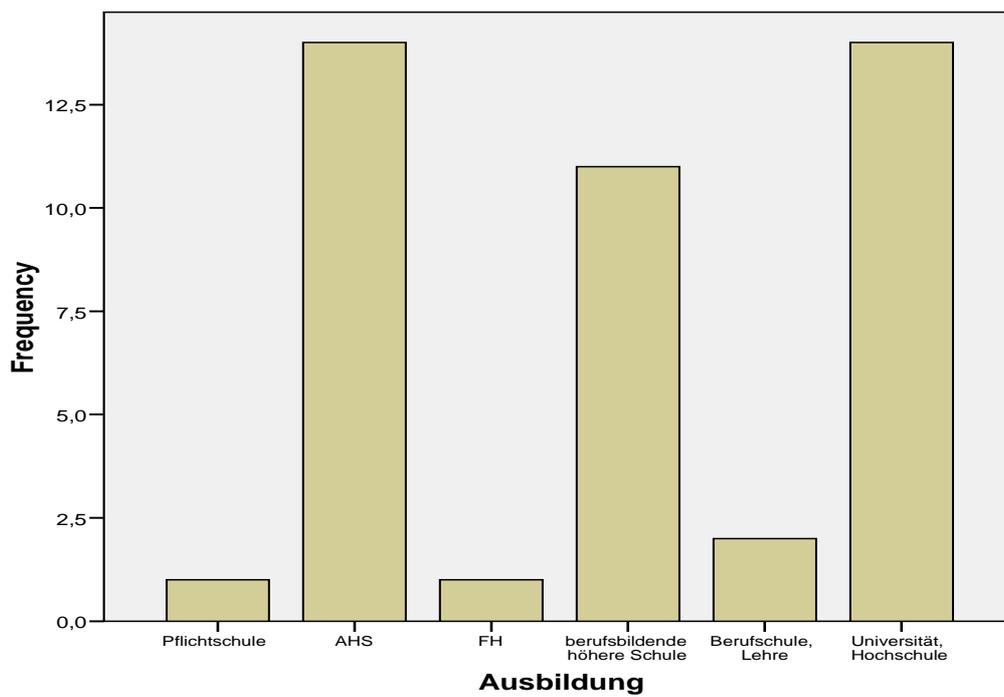


Abbildung 7: Verteilung der höchst abgeschlossenen Ausbildung

5. unabhängige Variablen

Als unabhängige Variablen wurden folgende Kriterien zur Untersuchung herangezogen:

- die drei Dialog-Szenen
- Geschlecht
- Alter
- höchst abgeschlossene Ausbildung

6. abhängige Variablen

Abhängige Variablen sind in diesem Fall die vier Seiten einer Nachricht:

- Sachebene
- Beziehungsebene
- Selbstoffenbarungsebene
- Appellebene

7. Auswertung

Zunächst wurde überprüft, wie oft pro Item eine der vier Seiten einer Nachricht angekreuzt wurde.

Da die Stichprobe von 43 Personen für eine Faktorenanalyse zu klein war, wurde die Variante der Häufigkeitsverteilung herangezogen.

Durch diese Häufigkeitsüberprüfung, bei der begutachtet wurde, wie häufig ein Item für eine der vier Seiten einer Nachricht angekreuzt wurde, konnten die Items, über die drei verschiedenen sozialen Kontexte hinaus, einer der vier Seiten einer Nachricht konkret zugewiesen werden, woraus sich schließlich vier Skalen ergaben. Eine Sachskala, eine Beziehungsskala eine

Selbstoffenbarungsskala und eine Appellskala. Bei einigen wenigen Items, die zunächst mehreren Skalen zugeordnet werden konnten, wurden diese anschließend mittels der Reliabilitätsüberprüfung eliminiert bzw. einer Skala konkret zugeordnet.

7.1. Reliabilität und Trennschärfe

Die sich in den einzelnen Skalen befindlichen Items wurden schließlich noch hinsichtlich Trennschärfe und Reliabilität untersucht. Jene Items, die wenig reliabel waren und deren Trennschärfen-Wert unter .2 lag, wurden eliminiert, wodurch die Reliabilität der einzelnen Skalen erhöht wurde.

Skala	Items	cronbachs α
Sachebene	10	.636
Beziehungsebene	8	.658
Selbstoffenbarungsebene	9	.832
Appellebene	10	.671

Tabelle 1: Reliabilität der vier Ebenen – Vortest (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt IV)

All jene Items, welche das Gesamtergebnis des Tests nicht ausreichend repräsentierten, bzw. welche nicht eindeutig einer der vier Skalen zugeordnet werden konnten, wurden anschließend aus dem Test eliminiert.

Dadurch reduzierte sich die für die Fragebogenkonstruktion des Haupttests die Itemanzahl von 15 pro Dialogszene auf 11 Items. Des Weiteren wurde im Vortest erkannt, dass ein paar Items pro Dialog inhaltlich voneinander abhängig sind, weshalb einige der Items verändert wurden. Auch einige Undeutlichkeiten in der Beschreibung der Dialog-Szenen, sowie in der Einleitung, wurden verbessert.

Anhand der Ergebnisse konnte erkannt werden, dass die Selbstoffenbarungsskala eine relativ hohe Reliabilität aufweist, die

Versuchspersonen also den Selbstoffenbarungsaspekt besonders gut zu erkennen scheinen.

7.2. Korrelation der vier Seiten einer Nachricht

Als Zusatz wurden die bereinigten vier Skalen miteinander korreliert, um eine Vorschau der möglichen Ergebnisse zu erhalten.

Bei der zuvor erfolgten Überprüfung der Normalverteilung der vier Skalen, stellte sich heraus, dass drei der vier Skalen normalverteilt waren, wodurch die darauf folgende Korrelation der vier Seiten einer Nachricht trotzdem nach Pearson erfolgte, um die Daten miteinander vergleichen zu können.

Korrelation der vier Seiten	Sachebene	Beziehungsebene	Selbstoffenbarungsebene	Appellebene
Sachebene	1	-.17	.37	-.22
p-Wert		.28	.02	.16
Beziehungsebene	-.17	1	.16	-.07
p-Wert	.28		.30	.64
Selbstoffenbarungsebene	.37	.16	1	.04
p-Wert	.02	.30		.82
Appellebene	-.22	-.07	.04	1
p-Wert	.16	.64	.82	

Tabelle 2: Pearson Korrelation der vier Ebenen – Vortest (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt IV)

Zusammenfassung:

Es zeigt sich in diesem Fall eine signifikant positive Korrelation von 0,37 ($p \leq ,05$) zwischen Sachebene und Selbstoffenbarung, was zu bedeuten scheint, dass Items die der Sachebene zugeordnet, auch leichter der Selbstoffenbarungsebene zugeordnet wurden.

IV. DURCHFÜHRUNG – HAUPTTEST

1. Fragebogenkonstruktion

Aufgrund der durch den Vortest vorgenommenen Veränderungen, bestand somit der Haupttest aus einer vorausgehenden kurzen Beschreibung und Einleitung. Auch hier wurde wiederum darauf hingewiesen, dass es sich um keinen Wissenstest, sondern nur um eine persönliche Einschätzung von Aussagesätzen im Bereich der Kommunikation handelt und es keine Zeitbeschränkung gibt.

Des Weiteren wurde den Personen ein kurzes Beispiel geboten. Darauf folgten die drei Szenarien im Bereich Paar, Familie und Beruf mit jeweils 11 voneinander möglichst unabhängigen Items, also Aussagesätzen, die dann wiederum nach Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- oder Appellaspekt beurteilt werden sollten.

Auch hier wurde wiederum darauf geachtet, dass die Aussagesätze keinen Punkt, Ausrufe- oder Fragezeichen enthalten, und dass die Personen jeweils nur eine der vier Seiten ankreuzen.

Als demographische Daten wurden wiederum das Geschlecht, Alter und die höchst abgeschlossene Ausbildung erhoben.⁹

2. Datenerhebung

Sowie der Vortest, wurde auch der Haupttest entweder in Papierform oder per Computer als Dateianhang an die Personen verteilt. Die Stichprobengröße umfasste 177 Personen, welche die von G-Power empfohlene Stichprobengröße von 151 bei einer erwarteten mittleren Effektgröße sogar noch übersteigt.

⁹ gesamter Haupttestfragebogen siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt VI

3. Stichprobenbeschreibung

Bei der Stichprobe des Haupttests wurde darauf geachtet, gleich viele Männer wie Frauen zu befragen, um diese korrekt miteinander vergleichen zu können. Über 50% der Befragten waren nicht älter als 45 Jahre und ungefähr ein Drittel der Befragten hatten einen Universitätsabschluss.

Befragung von 177 Personen:

Geschlecht:

Männer: 88 (49,7%)

Frauen: 89 (50,3%)

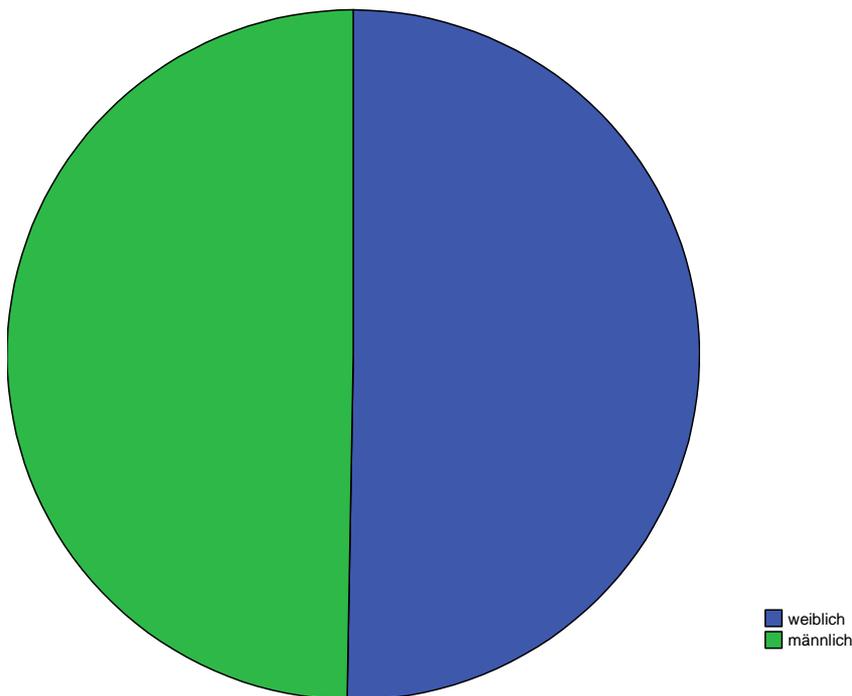


Abbildung 8: Verteilung von Männern und Frauen

Alter in Jahren:

Alter	
N	177
Mittelwert	39,71
Median	37
Standardabweichung	13,44

bis 25: 19 (10,7%)

26-35: 58 (32,8%)

36-45: 48 (27,1%)

46-55: 23 (13,0%)

56-65: 19 (10,7%)

über 65: 10 (5,6%)

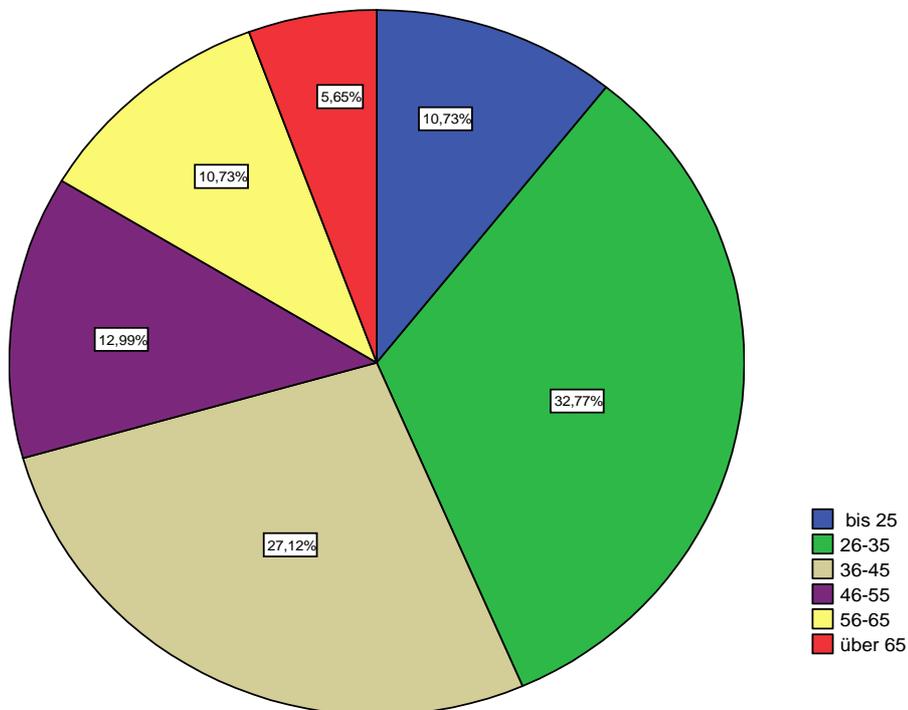


Abbildung 9: Verteilung der 6 Altersgruppen

höchst abgeschlossene Ausbildung:

Pflichtschule: 1 (0,6%)

AHS: 30 (16,9%)

FH: 13 (7,3%)

berufsbildende höhere Schule: 31 (17,5%)

Berufsschule, Lehre: 36 (20,3%)

Universität, Hochschule: 55 (31,1%)

andere: 11 (6,2%)

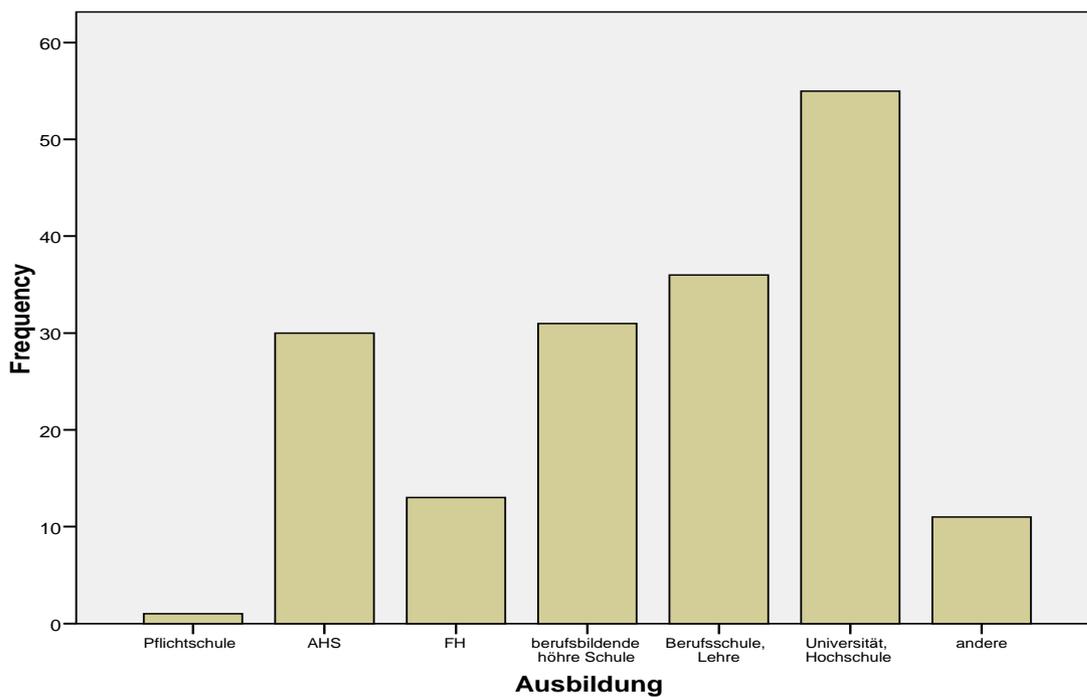


Abbildung 10: Verteilung der höchst abgeschlossenen Ausbildung

4. unabhängige Variablen

Als unabhängige Variablen wurden wie zuvor im Vortest folgende Kriterien zur Untersuchung herangezogen:

- die drei Dialog-Szenen
- Geschlecht
- Alter
- höchst abgeschlossene Ausbildung

5. abhängige Variablen

Abhängige Variablen sind auch in diesem Fall wiederum die vier Seiten einer Nachricht:

- Sachebene
- Beziehungsebene
- Selbstoffenbarungsebene
- Appellebene

6. Störvariablen

Mögliche Störvariable könnte in diesem Fall eine eventuelle Vorerfahrung der Versuchspersonen sein.

7. Auswertung

7.1. Auswertungsmethoden

Folgende Auswertungsmethoden kamen mittels SPSS for Windows (Version 15) zur Anwendung:

- Reliabilitätsüberprüfung
- Kolmogorov-Smirnov-Test zur Überprüfung der Normalverteilung
- Korrelationsüberprüfung nach Spearman

Des Weiteren wurde das von Univ. Prof. Dr. Kubinger und Joachim Häusler entwickelte Programm: mixfactoreval.exe für eine Faktorenanalyse dichotomer Daten herangezogen.

7.2. Vorgehensweise

Nach einer Erhebung von ca. 2 Monaten konnte mit der Auswertung begonnen werden. Zu Beginn wurden die einzelnen Items, in diesem Fall also 33 Items hinsichtlich der vier Seiten einer Nachricht begutachtet.

Anhand der Häufigkeiten, wie oft ein einzelnes Item einer der vier Seiten einer Nachricht zugeordnet wurde und mittels händisch gerechnetem Chi-Quadratstest¹⁰, konnte dann jedes einzelne Item einer der vier Seiten einer Nachricht, also der Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- oder Appellebene zugeordnet werden.

Bei 30 von 33 Items konnte eine eindeutige Zuordnung festgestellt werden. Jene 3 Items, die nicht signifikant einer der vier Ebenen zugeordnet werden konnten, wurden trotzdem jener Seite zugeordnet, bei welcher sie am häufigsten angekreuzt wurden.

¹⁰ Formel, siehe Abschnitt C Anhang, Punkt V

V. HYPOTHESEN UND RESULTATE

Die Hypothesenüberprüfung erfolgte mittels Faktorenanalyse für dichotome Daten und Spearman Korrelation.

→ UNTERSCHIEDUNG DER VIER SEITEN EINER NACHRICHT

Hypothese 1: Sachebene, Beziehungsebene, Selbstoffenbarungsebene und Appellebene lassen sich klar erkennen und voneinander unterscheiden, unabhängig davon ob es sich um den Beziehungs-, Familien- oder Berufskontext handelt.

Jene 33 Items, die jeweils einem Aspekt zugeordnet werden konnten, konnten nun aufgrund der hohen Stichprobenzahl einer Faktorenanalyse für dichotome Daten, unterzogen werden.

Die Faktorenanalyse wurde gewählt, um zu überprüfen, wie viele und welche Dimensionen hinter den Antworten der Versuchspersonen stehen bzw. diese Antworten erklären können. Da jeweils eine Ebene angekreuzt werden konnte oder nicht, handelte es sich um dichotome Daten, weshalb eine Faktorenanalyse für dichotome Daten durchgeführt wurde.

Durch die Analyse zeigt sich, dass nach 3 Faktoren der Erklärungswert der weiteren Faktoren drastisch abnimmt, weshalb sich also drei Faktoren für die Gesamtstichprobe der Männer und Frauen heraus kristallisieren. Von diesen drei Faktoren werden 38,1% der Varianz erklärt. Das bedeutet, dass 38,1% der Antworten der Gesamtstichprobe auf diese 3 Faktoren zurückgehen.

Zur Interpretation der Skalen wurden die Faktoren mit Ladungen über 0,3 herangezogen.

Faktor 1: Appellebene

Auf diesem Faktor laden vor allem jene Items, die von den meisten Versuchspersonen auf der Appellebene eingestuft wurden. Wie z.B.

Er zu ihr: „ An meinem Hemd, das ich morgen anziehen möchte, ist ein Knopf abgerissen...“

oder

Kind zum Vater: „ Ich brauche Geld zum Weggehen...“

Faktor 2: Sach- versus Beziehungsebene

Bei Faktor zwei zeigen sich vor allem negative Ladungen in Bezug auf Items, die von den meisten Versuchspersonen auf der Sachebene eingestuft wurden. Positive Ladungen zeigen sich bei jenen Items, welche auf der Beziehungsebene eingeschätzt wurden. Wie z.B.:

Sachebene:

Er zu ihr:“ Mit der Arbeit fertig geworden...“

Beziehungsebene:

Er zu ihr: „Wir könnten ja morgen gemeinsam fahren...“

Dies deutet darauf hin, dass sich Sach- und Beziehungsebene auszuschließen scheinen.

Faktor 3: Selbstoffenbarungsebene

Hier laden jene Items, die von den Versuchspersonen am häufigsten auf der Selbstoffenbarungsebene eingeschätzt wurden. Wie z.B.:

Er zu ihr:“ Ich hatte heute so einen Stress...“

oder

Sie zu ihm: „ Bin total geschafft. War sehr viel Arbeit....“

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Item 1.8.4	-.74		
Item 1.9.4	-.50		
Item 1.10.4	-.36		
Item 2.1.4	-.54		
Item 2.4.4	-.62		
Item 2.6.4	-.56		
Item 2.8.4	-.74		
Item 2.10.4	-.49		
Item 3.3.4	-.72		
Item 3.10.4	-.49		
Item 1.1.2		.54	
Item 1.6.2		.40	
Item 3.5.2		.73	
Item 3.11.2		.74	
Item 2.7.1		-.40	
Item 2.9.1		-.53	
Item 3.1.1		-.61	
Item 3.7.1		-.39	
Item 3.8.1		-.66	
Item 1.2.3			.67
Item 1.5.3			.70
Item 3.2.3			.81
Item 3.4.3			.62
Item 3.6.3			.49
Item 3.9.3			.73

Extraktion	cum. Varianz %
1	17,8
2	28,8
3	38,1

Tabelle 3: dichotome Faktorenanalyse - Haupttest

Für die weiteren Berechnungen wurden anschließend die Items des jeweiligen Faktors zu Skalen zusammengefasst. Wobei zunächst bei Faktor 2 die negativen Ladungen umgepolt wurden. Diese Skalen waren somit benannt als Appellebene, Sach-versus Beziehungsebene und Selbstoffenbarungsebene.

Im Anschluss daran, wurden diese drei Skalen herangezogen um deren Items bezüglich Trennschärfe und Reliabilität zu überprüfen.

Jene Items, welche diese beiden Kriterien (Reliabilität und Trennschärfe) nicht ausreichend erfüllten, wurden eliminiert. Anschließend wurden die Skalen neu gebildet.

Skala - Gesamtstichprobe	Items	cronbachs α
Appellebene	10	.721
Sach-versus Beziehungsebene	8	.593
Selbstoffenbarungsebene	5	.568

Tabelle 4: Reliabilität der drei Skalen der Gesamtstichprobe – Haupttest (Siehe auch Abschnitt C Anhang, Punkt V)

Zusammenfassung:

Mittels dichotomer Faktorenanalyse konnten drei Faktoren festgestellt werden. Die Ladungen des 1. Faktors laden vorwiegend auf jenen Items, welche von der Stichprobe hinsichtlich der Appellebene eingestuft wurden. Dies deutet darauf hin, dass der Appellaspekt von den Versuchspersonen besonders gut erkannt wurde. Der zweite Faktor, mit seinen negativen Ladungen auf den Items der Sachebene und den positiven Ladungen auf den Items der Beziehungsebene, deutet darauf hin, dass sich Sach- und Beziehungsebene auszuschließen scheinen. Was also zu bedeuten scheint, dass wenn es sich um einen Sachaspekt handelt, es sich keinen falls um einen Beziehungsaspekt handelt

und umgekehrt. Die Ladungen des dritten Faktors erklären abschließend die Selbstoffenbarungsebene.

Bezüglich Reliabilität und Trennschärfe konnte nur bei der Skala der Appellebene eine zufriedenstellende Reliabilität festgestellt werden. Die niedrigeren Reliabilitäten sind jedoch vorwiegend auf die geringere Item-Anzahl zurückzuführen, daher wurden auch die beiden anderen Skalen für die weiteren Untersuchungen beibehalten.

Resultat:

Generell muss man sagen, dass mittels Faktorenanalyse über die Gesamtstichprobe keine vier Faktoren, welche die vier Ebenen, Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- und Appellebene repräsentieren, erhoben werden konnten. Demnach müsste in diesem Fall die Hypothese, dass die vier Seiten einer Nachricht klar erkennbar und voneinander unterscheidbar sind, verworfen werden.

Dennoch zeigen sich alle vier Aspekte einer Nachricht in diesen 3 Faktoren, da bei Faktor zwei Sach- und Beziehungsebene gemeinsam auftreten, sich jedoch auszuschließen scheinen.

Man muss also sagen, dass Hypothese 1 in der Gesamtstichprobe aufgrund der vorliegenden Daten nicht komplett angenommen werden kann. 2 von 4 Faktoren (Appell und Selbstoffenbarung) ließen sich unabhängig voneinander nachweisen, jedoch nicht Sach- und Beziehungsebene. Dies könnte sich bei einer Wiederholung der Untersuchung mit größerer Stichprobenanzahl ändern.

Bevor die berechneten Skalen der Gesamtstichprobe für die Korrelation und den Unterschied zwischen Mann Frau herangezogen wurden, interessierte es, ob die Berechnung einer dichotomen Faktorenanalyse, für Männer und Frauen getrennt, andere bzw. bessere Ergebnisse erbringen würde bzw. ob sich Männer und Frauen hinsichtlich der Bewertung der Items voneinander

unterscheiden und man somit davon ausgehen könnte, dass Männer und Frauen die vier Seiten einer Nachricht unterschiedlich wahrnehmen.

→ UNTERSCHIEDE ZWISCHEN MÄNNERN UND FRAUEN

Hypothese 2: Es besteht ein Unterschied in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht zwischen Männern und Frauen.

Hierzu wurde das Datenfile der Gesamtstichprobe hinsichtlich der Variable Geschlecht gesplittet und die Berechnung einer dichotomen Faktorenanalyse jeweils getrennt voneinander nochmalig durchgeführt.

Bei der Stichprobe der **Männer** konnten, wie schon zuvor in der Gesamtstichprobe, drei Faktoren erhoben werden. Auch hier zeigte sich wiederum, dass nach 3 Faktoren der Erklärungswert der weiteren Faktoren stark abnimmt, weshalb sich auch bei der Stichprobe der Männer drei Faktoren heraus kristallisieren.

Von diesen drei Faktoren werden 37 % der Varianz erklärt, was wiederum bedeutet, dass 37% der Antworten der Männer auf diese 3 Faktoren zurückgehen.

Zur Interpretation der Skalen wurden die Faktoren mit Ladungen über 0,3 herangezogen.

Faktor 1: Appellebene

So wie in der Gesamtstichprobe erklärt der 1. Faktor die Appellebene. D.h. die Items dieses Faktors wurden von den Männern bei der Testung hauptsächlich der Appellebene zugeordnet. Die Appellebene ist also die am stärksten erkennbare beim männlichen Geschlecht.

Faktor 2: Selbstoffenbarungsebene

Die Ladungen dieses Faktors laden vor allem auf der Selbstoffenbarungsebene hoch.

Faktor 3: Sachebene

Faktor 3 beschreibt mit seinen Ladungen vor allem die Sachebene.

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Item 1.8.4	.76		
Item 1.9.4	.37		
Item 2.1.4	.54		
Item 2.4.4	.41		
Item 2.6.4	.41		
Item 2.8.4	.56		
Item 2.10.4	.53		
Item 3.3.4	.56		
Item 1.2.3		-.74	
Item 1.5.3		-.83	
Item 3.2.3		-.71	
Item 3.4.3		-.36	
Item 3.6.3		-.45	
Item 3.9.3		-.73	
Item 2.9.1			.46
Item 3.1.1			.65
Item 3.7.1			.67
Item 3.8.1			.66

Extraktion	cum. Varianz %
1	14,7
2	27
3	37

Tabelle 5: dichotome Faktorenanalyse der Männer (N = 88)

Zusammenfassung:

Auch bei der Stichprobe der 88 Männer konnten mittels dichotomer Faktorenanalyse drei Faktoren erhoben werden. Die Ladungen von Faktor eins laden vor allem auf Items des Appellfaktors hoch, wodurch wiederum erkennbar ist, dass auch bei Männern der Appellfaktor jener ist, welcher am ehesten erkannt wird. Faktor zwei repräsentiert den Selbstoffenbarungsaspekt und Faktor drei den Sachaspekt. Insgesamt deuten die Ergebnisse also darauf hin, dass Männer am einfachsten die Appellebene, am zweiteinfachsten die Selbstoffenbarungsebene und am dritteinfachsten die Sachebene erkannt haben. Der Beziehungsaspekt konnte mittels Faktorenanalyse bei Männern nicht erkannt werden.

Bei der Stichprobe der **Frauen** nahm nach vier Faktoren der Erklärungswert der weiteren Faktoren drastisch ab, weshalb vier Faktoren erhoben werden konnten.

Von diesen vier Faktoren werden 55,8 % der Varianz erklärt. Das bedeutet, dass 55,8% der Antworten der Frauen auf diese 4 Faktoren zurückgehen.

Zur Interpretation der Skalen wurden auch hier wiederum bei den jeweiligen Faktoren Ladungen über 0,3 herangezogen.

Faktor 1: Appellebene

So wie in der Gesamtstichprobe und der Stichprobe der Männer erklärt der 1. Faktor die Appellebene. D.h. die Items dieses Faktors wurden von Frauen bei der Testung hauptsächlich der Appellebene zugeordnet. Die Appellebene ist also auch beim weiblichen Geschlecht die am stärksten erkennbare.

Faktor 2: Beziehungsebene

Die Ladungen des zweiten Faktors laden vor allem auf dem Beziehungsaspekt hoch. D.h. Frauen nehmen nach dem Appell den Beziehungsaspekt am ehesten wahr.

Faktor 3: Selbstoffenbarungsebene

Faktor 3 beschreibt mit seinen Ladungen vor allem die Selbstoffenbarungsebene.

Faktor 4: Sachebene

Und schließlich konnte bei der Stichprobe der Frauen auch der Sachaspekt als vierter Faktor erhoben werden.

Extraktion	cum. Varianz %
1	23,2
2	35,8
3	46,2
4	55,8

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
Item 1.8.4	-.84			
Item 1.9.4	-.42			
Item 1.10.4	-.62			
Item 2.1.4	-.57			
Item 2.4.4	-.75			
Item 2.6.4	-.54			
Item 2.8.4	-.77			
Item 2.10.4	-.51			
Item 3.3.4	-.87			
Item 3.10.4	-.67			
Item 1.1.2		-.49		
Item 1.7.2		-.65		
Item 3.5.2		-.86		
Item 3.11.2		-.82		
Item 1.2.3			-.63	
Item 1.5.3			-.45	
Item 3.2.3			-.86	
Item 3.4.3			-.84	
Item 3.9.3			-.64	
Item 2.9.1				-.56
Item 3.1.1				-.42
Item 3.7.1				-.89
Item 3.8.1				-.35

Tabelle 6: dichotome Faktorenanalyse der Frauen (N = 89)

Zusammenfassung:

Im Unterschied zu der Stichprobe der Männer konnten bei Frauen (N = 89) alle vier Aspekte einer Nachricht erhoben werden. Sowie auch schon zuvor in der Gesamtstichprobe und der Stichprobe der Männer war der Appellaspekt jener, welcher am stärksten von den Versuchspersonen erkannt wurde. Gefolgt bei Frauen vom Beziehungsaspekt, dem Selbstoffenbarungsaspekt und dem Sachaspekt.

Resultat:

Beide Geschlechter scheinen zunächst den Appellaspekt am ehesten wahrzunehmen. Sowie auch schon aus der Theorie nach Deborah Tannen ersichtlich, zeigt sich jedoch dann, dass Frauen in der Kommunikation dem Beziehungsaspekt mehr Bedeutung beizumessen scheinen. Der Beziehungsaspekt ist also jener, welcher bei Frauen nach dem Appellaspekt am ehesten wahrgenommen wird, bzw. werden Items von Frauen eher der Beziehungsseite zugeordnet als von Männern. Der Beziehungsaspekt ist bei der Stichprobe der Männer nicht erkennbar (ausgenommen als Gegenteil des Sachaspekts in der Analyse der Gesamtstichprobe). Dies scheint auch ein Indiz für die Annahmen aus der Theorie, dass Männer mittels Kommunikation nicht so sehr Gemeinsamkeit und Intimität ansteuern, als vielmehr mittels Kommunikation ihren Status und ihre Unabhängigkeit wahren wollen.

Aufgrund der Tatsache, dass sich bei der Stichprobe der Frauen vier Faktoren und somit die vier Seiten einer Nachricht erheben ließen und bei Männern jedoch nur drei Faktoren, nämlich der Appell-, der Selbstoffenbarungs- und der Sachaspekt, kann also insgesamt davon ausgegangen werden, dass Frauen Aussagen differenzierter wahrnehmen und bewerten.

Die Hypothese, dass es Unterschiede in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht zwischen Männern und Frauen gibt, kann damit bestätigt werden.

Um nun noch genauer feststellen zu können, ob sich die Ergebnisse von Männern und Frauen getrennt von den Ergebnissen der Gesamtstichprobe unterscheiden, wurde jeweils für Männer und Frauen zusätzlich noch die Reliabilität der einzelnen Skalen erhoben.

Hierfür wurden wiederum sowohl für Männer und Frauen getrennt, aus den Items der jeweiligen Faktoren, Skalen gebildet und diese bezüglich Reliabilität und Trennschärfe geprüft. Jene Items, welche die Skala nicht ausreichend repräsentieren, wurden wiederum eliminiert und anschließend wurden die Skalen für weitere Berechnungen neu gebildet.

Skala - Männer	Items	cronbachs α
Appellebene	6	.637
Selbstoffenbarungsebene	5	.610
Sachebene	3	.553

Tabelle 7 : Reliabilität der 3 Skalen der Männer-Stichprobe (N = 88).

(Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V)

Skala - Frauen	Items	cronbachs α
Appellebene	8	.788
Beziehungsebene	2	.660
Selbstoffenbarungsebene	5	.566
Sachebene	2	.549

Tabelle 8: Reliabilität der vier Skalen der Frauen-Stichprobe (N=89)

(Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V)

Zusammenfassung:

Vergleicht man nun diese Ergebnisse mit der Reliabilität der drei Skalen der Gesamtstichprobe (Siehe Tabelle 4), so zeigt sich gesamt, dass sich auch hier die Ergebnisse unterscheiden. Wenn auch bei der Stichprobe der Männer nicht ganz so deutlich bzw. nicht unbedingt besser, so zeigt sich, dass die getrennte Erhebung vor allem für die Stichprobe der Frauen günstig erscheint, da sich dadurch die Reliabilitäten deutlich erhöhen.

Resultat:

Die Untersuchung der Gesamtstichprobe zeigte sich weniger aufschlussreich und weniger reliabel als die Untersuchung nach Männern und Frauen getrennt. Bei Männern konnten 3 Faktoren nachgewiesen werden, wobei auffällt, dass der Beziehungsaspekt nicht nachgewiesen werden konnte und somit von Männern kaum wahrgenommen wird. Bei Frauen konnten alle 4 Faktoren mit hoher Reliabilität nachgewiesen werden, was dahingehend interpretiert werden kann, dass Frauen differenzierter und insbesondere den Beziehungsaspekt stärker wahrnehmen als Männer.

Davon ausgehend wurde die Berechnung der Korrelation der Faktoren, bzw. Skalen getrennt für Frauen und Männer durchgeführt um zu erkennen, ob sich die jeweiligen Skalen voneinander unabhängig zeigen.

→ UNABHÄNGIGKEIT DER ERHOBENEN SKALEN BEI MÄNNERN UND FRAUEN

Hypothese 2a: Die für Männer und Frauen jeweils erhobenen Skalen sind unabhängig voneinander.

Hierzu wurde getrennt für Männer und Frauen die Korrelation der Skalen berechnet.

Stichprobe - Männer:

Bei der zuvor erfolgten Überprüfung der Normalverteilung¹¹ der drei Skalen stellte sich heraus, dass keine der drei Skalen normalverteilt ist, wodurch die Berechnung der Korrelation der drei Skalen der Männer nach Spearman erfolgte.

Korrelation der drei Skalen	Appellskala	Selbstoffenbarungsskala	Sachskala
Appellskala - 1. Faktor	1	-.01	.04
p-Wert		.94	.75
Selbstoffenbarungsskala – 2. Faktor	-.01	1	.11
p-Wert	.94		.31
Sachskala - 3. Faktor	.04	.11	1
p-Wert	.75	.31	

Tabelle 9: Korrelation der drei Skalen nach Spearman - Stichprobe Männer (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V)

Zusammenfassung:

Bei der Stichprobe der Männer lassen sich zwischen den drei erhobenen Skalen keine Korrelationen feststellen, sie sind somit unabhängig voneinander.

¹¹ Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V

Stichprobe – Frauen:

Auch hier erbrachte die Überprüfung der vier Skalen keine Normalverteilung¹², wodurch die darauf folgende Korrelation der vier Seiten einer Nachricht nach Spearman erfolgte, um die Daten miteinander vergleichen zu können.

Korrelation der vier Skalen	Appellskala	Beziehungsskala	Selbstoffenbarungsskala	Sachskala
Appellskala - 1. Faktor	1	-.00	.54	-.19
p-Wert		.98	.00	.08
Beziehungsskala- 2. Faktor	-.00	1	.11	-.20
p-Wert	.98		.30	.07
Selbstoffenbarungsskala- 3. Faktor	.54	.11	1	-.11
p-Wert	.00	.30		.29
Sachskala – 4. Faktor	-.19	-.20	-.11	1
p-Wert	.08	.07	.29	

Tabelle 10: Korrelation der vier Skalen nach Spearman - Stichprobe Frauen (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V)

Zusammenfassung:

Die Ergebnisse der Frauen zeigen einen hoch signifikanten Zusammenhang von 0,54 ($p \leq ,01$) zwischen der Appellskala und Selbstoffenbarungsskala. Was zu bedeuten scheint, dass Items, welche der Appellebene zugeordnet wurden, auch leichter der Selbstoffenbarungsebene zugeordnet werden konnten.

Des Weiteren zeigt sich ein tendenziell negativer Zusammenhang zwischen Sach- und Appellskala sowie zwischen Sach- und Beziehungsskala, was tendenziell zu bedeuten scheint, dass Items, welche der Sachskala zugeordnet wurden, weniger häufig der Appell- und Beziehungsskala zugeordnet wurden.

¹² Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V

Resultat:

Gesamt gesehen, muss die Hypothese, dass die für Männer und Frauen erhobenen Skalen unabhängig voneinander sind, verworfen werden. Die drei Skalen der Männer stehen zwar unabhängig voneinander, die vier Skalen der Frauen jedoch nicht. Es konnte ein hoch signifikanter Zusammenhang zwischen der Appell- und Selbstoffenbarungsskala der Frauen festgestellt werden, was zu bedeuten scheint, dass Frauen, wenn sie eine Aussage als Appell einstufen, daraus häufig auch eine Aussage über den Sprecher ableiten.

Des Weiteren konnte ein tendenzieller negativer Zusammenhang zwischen Sach- und Appellskala sowie zwischen Sach- und Beziehungsskala festgestellt werden, was zu bedeuten scheint, dass Frauen sachliche Themen möglicherweise weniger mit einer Appellfunktion oder der Beziehung in Verbindung setzen.

→ UNTERSCHIEDUNG ZWISCHEN DEN DREI DIALOGEN

Hypothese 3: Es bestehen Unterschiede in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht hinsichtlich der drei sozialen Kontexte: Paar, Familie und Beruf.

Wie sich zeigte, war eine Unterscheidung der vier Seiten einer Nachricht hinsichtlich der drei sozialen Kontexte in diesem Fall nicht möglich, da die Items für die Erhebung der vier Seiten auf die drei Kontexte unterschiedlich verteilt waren. Dies bedeutet, dass die vier Ebenen in den drei sozialen Dialogen nicht gleich häufig angeboten wurden, wodurch eine Testung nicht möglich war.

Deskriptiv kann aber aufgrund der Häufigkeitsverteilung der Items gezeigt werden, dass die Items, also die Aussagesätze, im Kontext des Berufs von der Mehrheit der Personen klar und eindeutig zugeordnet werden konnten, während

sich in den beiden anderen Kontexten, Paar und Familie, aufgrund der Häufigkeiten, die Items zwar trotzdem einer Seite zuordnen ließen, die Häufigkeiten aber nicht absolut eindeutig in Richtung einer Ebene zeigten.

Dies deutet darauf hin, dass Personen anscheinend in beruflicher Situation ihr Gegenüber, bzw. Aussagen des Gegenübers klarer zuordnen können. Kommen jedoch Gefühle, bzw. eine Beziehung mit ins Spiel, wird die Kommunikation mit dem Gegenüber anscheinend komplizierter bzw. mehrdeutiger.

Um diese Hypothese besser überprüfen zu können, wäre es für nachfolgende Studien günstig, dies stärker zu berücksichtigen, indem als eine Möglichkeit pro Szenario gleich viele Items für jede der vier Seiten einer Nachricht dargeboten werden.

VI. DISKUSSION

Abschließend soll hier nochmals ein Überblick über die Ergebnisse, in Zusammenhang mit den vorliegenden Theorien, sowie einige kritische Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge für mögliche weiterführende Untersuchungen gegeben werden.

Hypothese 1, mit der Annahme einer klaren Unterscheidbarkeit und Erkennbarkeit der vier Seiten einer Nachricht, unabhängig von den drei Kontexten, konnte bezüglich der Gesamtstichprobe der Untersuchung nicht angenommen werden.

Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl die Appell- als auch Selbstoffenbarungsebene als voneinander unabhängig nachweisbar waren. Sach- und Beziehungsebene, einander jedoch auszuschließen scheinen und somit als nicht unabhängig voneinander angenommen werden konnten.

Auch die nachfolgenden Untersuchungen bezüglich Männer und Frauen getrennt, zeigen, dass bei der männlichen Stichprobe nur drei Ebenen, eine Appell-, eine Selbstoffenbarungs- und eine Sachebene, festgestellt werden konnten, diese drei Ebenen jedoch als unabhängig voneinander erkannt wurden. Bezüglich der weiblichen Stichprobe konnten die vier Seiten einer Nachricht erhoben werden, allerdings ergaben sich auch hier Abhängigkeiten zwischen den Seiten, wie ein stark positiver Zusammenhang zwischen Appell und Selbstoffenbarung.

Die somit theoretische Annahme, dass jede Nachricht vier „gleichlange“ bzw. „gleichrangige“ Seiten, einen Sach- einen Beziehungs-, einen Selbstoffenbarungs- und Appellcharakter besitzt, kann anhand dieser Untersuchung nicht bestätigt werden.

Möglicherweise könnte eine nochmalige Untersuchung, mittels größerer Stichprobe (mit gleich vielen Männern und Frauen), eine Verbesserung dieser Ergebnisse erzielen.

Eine Besserung der Ergebnisse könnte unter Umständen auch durch eine Erhöhung der Items pro Szenario erreicht werden. In der vorliegenden Untersuchung mussten etliche Items reduziert werden, weshalb für die anschließende Skalenbildung und weitere Untersuchung, nur wenige Items zur Verfügung standen und somit die Ergebnisse möglicherweise ebenfalls beeinträchtigt wurden.

Ein weiterer Verbesserungsvorschlag liegt darin, in künftigen Untersuchungen, die Teilnehmer nicht nur eine Ebene pro Item ankreuzen zu lassen, sondern die Möglichkeit offen zu lassen, mehrere Ebenen anzukreuzen bzw. die vier Seiten einer Nachricht pro Item zu rangreihen. Allerdings erschweren sich dadurch auch die nachfolgenden Untersuchungen, die möglicherweise dadurch, mittels anderer statistischer Methoden untersucht werden müssten.

Die weitere Annahme der Unterscheidung zwischen Mann und Frau bezüglich der vier Seiten einer Nachricht, kann durch die Untersuchung als bestätigt angenommen werden. Sowohl bei Männern als auch Frauen zeigte sich, wie auch schon in der Gesamtstichprobe, die Appellebene als vorrangig, gefolgt bei den Männern von der Selbstoffenbarungsebene und Sachebene und beim weiblichen Geschlecht gefolgt von Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- und Sachebene.

Die Appellebene scheint wohl jene zu sein, die bei beiden Geschlechtern am ehesten erkannt wird. Gefolgt beim weiblichen Geschlecht von der Beziehungsebene, welche beim männlichen Geschlecht mittels vorliegender Untersuchung nicht feststellbar war. Diese Ergebnisse gehen auch mit der Theorie von Deborah Tannen (1998) einher, die besagt, dass Frauen mit ihren Aussagen vorrangig den Wunsch nach Gemeinsamkeit und Beziehung verfolgen, während Männer sich darin oftmals nur unter Druck gesetzt fühlen und einen Appell erkennen wollen. Diese Ergebnisse korrelieren ebenso mit der Annahme darüber, dass Frauen großen Wert auf Intimität und Gemeinsamkeit legen, während Männer mittels Kommunikation größtenteils ihren Status und ihre Unabhängigkeit wahren möchte.

Wichtig erscheint es mir auch noch, das Ergebnis zu erwähnen, dass sowohl bei Frauen als auch Männern der Sachaspekt am wenigsten gut erkannt wurde, was meiner vorausgegangenen Erwartung widerspricht. Dies könnte möglicherweise ein Hinweis darauf sein, dass sowohl Männer als auch Frauen eine Aussage vorrangig nach den anderen drei Ebenen analysieren, bevor diese als reine Sachaussage angenommen wird.

Bezüglich der dritten Hypothese, dass sich Unterschiede zwischen den vier Seiten einer Nachricht in Abhängigkeit von den drei Kontexten, Beziehung, Familie und Beruf zeigen, muss erwähnt werden, dass sich erst während der Untersuchung, die Schwierigkeit der Auswertung zeigte.

Eine Auswertung diesbezüglich, war nur auf deskriptiver Ebene, mittels der Häufigkeitsverteilung der Items möglich, da die Items pro Szenario, beliebig nach den vier Seiten einer Nachricht, zugeordnet wurden. Was soviel bedeutet, dass pro Szenario, den Versuchspersonen, nicht gleich viele Items für die Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- und Appellebene zur Verfügung standen, weshalb die drei Szenarien nicht miteinander verglichen werden konnten. Dies sollte bei späteren Untersuchungen berücksichtigt werden.

Des Weiteren soll noch erwähnt werden, dass dies ein erster Versuch eines empirischen Nachweises der vier Seiten einer Nachricht von Schulz von Thun, darstellte und somit, bezüglich des Fragebogens, auf keine vorausgegangenen Untersuchungen zurückgegriffen werden konnte. Somit war dieser Fragebogen, ausgehend von der Theorie und den darin enthaltenen Beispielen, eine erste Idee die vorliegenden Fragen empirisch zu erheben. Und auch dieser Fragebogen, mit seinen darin enthaltenen Items, stellt einen subjektiven Eindruck meiner „vier Seiten einer Nachricht“ dar.

C ANHANG

I. LITERATURVERZEICHNIS

Blumer H. (2007). Der methodologische Standort des symbolischen Interaktionismus. In Burkart R. & Hömberg W. (Hrsg.), *Kommunikationstheorien. Ein Textbuch zur Einführung*. (S. 24-41). (4. Auflage). Wien: Braumüller.

Bühler K. (1934). *Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache*. Jena: Gustav Fischer Verlag.

Burkart R. (1998). *Kommunikationswissenschaft. Grundlagen und Problemfelder*. (3. Auflage). Wien: Böhlau.

Burkart R. & Lang A. (2007). Die Theorie des kommunikativen Handelns von Jürgen Habermas – eine kommentierte Textcollage. In Burkart R. & Hömberg W. (Hrsg.), *Kommunikationstheorien. Ein Textbuch zur Einführung*. (S. 42-71). (4. Auflage). Wien: Braumüller.

Delhees K.H. (1994). *Soziale Kommunikation. Psychologische Grundlagen für das Miteinander in der modernen Gesellschaft*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Ellgring, H. (1994). Kommunikation. In Frey D. & Greif, S. (Hrsg.), *Sozialpsychologie. Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*. (3. Auflage). Weinheim: Beltz.

Forgas J. P. (1992). *Soziale Interaktion und Kommunikation. Eine Einführung in die Sozialpsychologie*. Weinheim: Psychologie-Verlags. Union.

Frey D. (2003). Kommunikation als Kernkompetenz. In Weimer D. & Galliker M. (Hrsg.), *Sprachliche Kommunikation. Ansätze und Perspektiven* (S. 11-14). Heidelberg und Kröning: Asanger Verlag.

Frindte W. (2001). *Einführung in die Kommunikationspsychologie*. Weinheim und Basel: Beltz Verlag.

Fuchs-Heinritz, W., u.a. (Hrsg.). (1994). *Lexikon der Soziologie*. (3. Auflage). Opladen: Westdeutscher Verlag.

Häcker H. & Stapf K.H. u.a.(1998). *Dorsch Psychologisches Wörterbuch*. (13. Auflage) Bern: Hans Huber Verlag.

Krauss R. M. & Fussell S. R. (1996). Social Psychological Models of Interpersonal Communication. In Higgins E. T. & Kruglanski A. W. (Hrsg.), *Social Psychology. Handbook of Basic Principles*. New York: The Guilford Press.

Krippendorff K. (1994). Der verschwundene Bote. Metaphern und Modelle der Kommunikation. In Merten K., Schmidt S.J. & Weischenberg S. (Hrsg.), *Die Wirklichkeit der Medien. Eine Einführung in die Kommunikationswissenschaft*. (S. 79-113). Opladen: Westdeutscher Verlag.

Linding, R. (1995). Stichwort „Kommunikation“. In: Clauß, G. (Hrsg.), *Fachlexikon Psychologie*. (S. 241). Harri Deutsch.

Meggle G. (1981). *Grundbegriffe der Kommunikation*. Berlin: Walter de Gruyter.

Merten K. (1977). *Kommunikation. Eine Begriffs- und Prozeßanalyse*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Oppermann K. & Weber E. (2008). *Frauensprache – Männersprache. Die verschiedenen Kommunikationsstile von Männern und Frauen*. Heidelberg: Redline.

Reimann H. (1968). *Kommunikations-Systeme. Umriss einer Soziologie der Vermittlungs- und Mitteilungsprozesse*. Tübingen: Mohr.

Rosemann B. & Kerres M. (1986). *Interpersonales Wahrnehmen und Verstehen*. Bern: Huber.

Rusch G. (1994). Kommunikation und Verstehen. In Merten K., Schmidt S.J. & Weischenberg S. (Hrsg.), *Die Wirklichkeit der Medien. Eine Einführung in die Kommunikationswissenschaft*. (S. 60-78). Opladen: Westdeutscher Verlag.

Schulz von Thun F. (1994). Psychologische Vorgänge in der zwischenmenschlichen Kommunikation. In Fittkau B., Müller-Wolf H. M. & Schulz von Thun Fr. (Hrsg.). *Kommunizieren lernen (und Umlernen). Trainingskonzeptionen und Erfahrungen*. (7. Auflage). (S. 9-100). Aachen: Hahner Verlag.

Schulz von Thun F. (1996). *Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung*. Reinbek: Rowohlt Verlag.

Schulz von Thun F. (2000) *Miteinander reden 3. Das „innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation*. Reinbek: Rowohlt Verlag.

Schulz von Thun F. (2003). Kommunikationspsychologie als Grundlage für die Entwicklung sozialer Kompetenz. In Weimer D. & Galliker M. (Hrsg.). *Sprachliche Kommunikation. Ansätze und Perspektiven.* (S. 105-106). Heidelberg und Kröning: Ansanger Verlag.

Schulz von Thun F. (2007). *Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen.* (45. Auflage). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Verlag.

Shannon C. E. & Weaver W. (1976). *Mathematische Grundlagen der Informationstheorie.* München: Oldenbourg Verlag.

Simon H. A. (1952). *A formal theory of interaction in social groups.* American Sociological Review, Vol. 17, Nr. 2, S. 202-211.

Tannen D. (1997). *Job-Talk. Wie Frauen und Männer am Arbeitsplatz miteinander reden.* München: Goldmann Verlag.

Tannen D. (1998). *Du kannst mich einfach nicht verstehen. Warum Männer und Frauen aneinander vorbeireden.* München: Goldmann Verlag.

Traut- Mattausch E. & Frey D. (2006). Kommunikationsmodelle. In Bierhoff H.W. & Frey D. (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie.* (S. 536-544). Göttingen: Hogrefe.

Watzlawick P., Beavin J.H., Jackson D.D. (1969). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien.* Bern und Stuttgart: Hans Huber Verlag.

Witte E. H. (2007). *Interpersonale Kommunikation, Beziehungen und Zusammenarbeit in Gruppen.* In Six U., Gleich U. & Gimmler R. (Eds.),

Kommunikationspsychologie und Medienpsychologie. (S. 178-208). Weinheim: Beltz.

Sekundärliteratur

Grice H. P. (1975). Logic and Conversation. In: Cole P. & Morgan J. L. (Hrsg.). *Speech Acts. Syntax and Semantics.* Volume 3, S. 41-58. New York: Academic Press.

Laswell H. D. (1948). The structure and function of communication in society. In Bryson L. (Hrsg.). *The communication of ideas. A series of Addresses.* (S. 37-51). New York: Harper

Schramm W. (1954). *The process and effects of mass communication.* Urbana: Univ. of Illinois Press.

Internetquellen

Schulz von Thun F. (2006). *Modelle zur Kommunikation.* [online]. Verfügbar unter: <http://www.schulz-von-thun.de/mod.html> [20.11.2008].

Schulz von Thun F. (2006). *Vita.* [online]. Verfügbar unter:

<http://www.schulz-von-thun.de/vita.html> [20.11.2008].

Univ. Prof. Dr. Kubinger K & Häusler J. (2003). *mixFactorEval.exe.* (Windows32 Softwarelösung) [Computer software]. Verfügbar unter: <http://psychologie.univie.ac.at/diagnostik/software-downloads/statistik/> [05.01.2009].

II. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Das Kommunikationssystem von Shannon und Weaver (1976)..	17
Abbildung 2: Das Organon- Modell von Karl Bühler (1934).....	22
Abbildung 3: Die vier Seiten einer Nachricht	31
Abbildung 4: Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation.....	37
Abbildung 5: Verteilung von Männern und Frauen	49
Abbildung 6: Verteilung der 5 Altersgruppen	50
Abbildung 7: Verteilung der höchst abgeschlossenen Ausbildung	51
Abbildung 8: Verteilung von Männern und Frauen	56
Abbildung 9: Verteilung der 6 Altersgruppen	57
Abbildung 10: Verteilung der höchst abgeschlossenen Ausbildung	58

„Ich habe mich bemüht, sämtliche Inhaber der Bildrechte ausfindig zu machen und ihre Zustimmung zur Verwendung der Bilder in dieser Arbeit eingeholt. Sollte dennoch eine Urheberrechtsverletzung bekannt werden, ersuche ich um Meldung bei mir.“

III. TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Reliabilität der vier Ebenen – Vortest (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt IV)	53
Tabelle 2: Pearson Korrelation der vier Ebenen – Vortest (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt IV)	54
Tabelle 3: dichotome Faktorenanalyse - Haupttest	63
Tabelle 4: Reliabilität der drei Skalen der Gesamtstichprobe – Haupttest (Siehe auch Abschnitt C Anhang, Punkt V)	64
Tabelle 5: dichotome Faktorenanalyse der Männer (N = 88).....	67
Tabelle 6: dichotome Faktorenanalyse der Frauen (N = 89).....	70
Tabelle 7: Reliabilität der 3 Skalen der Männer-Stichprobe (N = 88) (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V).....	72
Tabelle 8: Reliabilität der vier Skalen der Frauen-Stichprobe (N=89) (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V).....	72
Tabelle 9: Korrelation der drei Skalen nach Spearman - Stichprobe Männer (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V).....	74
Tabelle 10: Korrelation der vier Skalen nach Spearman - Stichprobe Frauen (Siehe auch Abschnitt C: Anhang, Punkt V).....	75

IV. TABELLEN UND ABBILDUNGEN – VORTEST

1. Reliabilität und Trennschärfe

Sachebene:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,636	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item_1.2.1	5,98	3,690	,282	,618
Item_1.7.1	5,77	3,849	,246	,624
Item_2.2.1	5,93	3,828	,210	,635
Item_2.8.1	5,72	3,730	,352	,601
Item_2.13.1	5,60	4,150	,181	,633
Item_3.1.1	5,67	3,891	,288	,615
Item_3.9.1	5,67	3,939	,256	,621
Item_3.12.1	5,70	3,740	,367	,598
Item_3.5.1	6,14	3,504	,420	,583
Item_2.9.1	6,21	3,550	,431	,582

Beziehungsebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,658	8

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item_1.6.2	3,60	3,721	,296	,641
Item_1.15.2	3,63	3,430	,462	,597
Item_2.6.2	3,63	3,525	,406	,612
Item_3.7.2	3,49	4,018	,156	,673
Item_3.15.2	3,44	3,681	,367	,623
Item_1.12.2	3,67	3,653	,333	,631
Item_2.9.2	3,86	3,599	,433	,607
Item_3.6.2	3,65	3,614	,355	,626

Selbstoffenbarungsebene**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,836	8

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item_1.3.3	5,00	4,333	,570	,816
Item_1.8.3	5,00	4,190	,659	,804
Item_2.3.3	5,23	4,230	,524	,824
Item_2.10.3	5,00	4,286	,599	,812
Item_3.2.3	4,88	4,534	,616	,813
Item_3.4.3	4,91	4,324	,716	,800
Item_3.13.3	4,91	4,610	,515	,823
Item_1.9.3	5,28	4,444	,412	,840

Appellebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,671	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item_1.5.4	5,63	4,096	,259	,660
Item_1.13.4	5,86	3,599	,388	,636
Item_1.14.4	5,79	3,693	,368	,640
Item_2.1.4	5,77	3,611	,438	,626
Item_2.5.4	5,86	3,456	,476	,616
Item_2.12.4	5,93	3,876	,212	,676
Item_2.14.4	5,79	3,788	,310	,652
Item_3.3.4	5,84	3,663	,360	,642
Item_3.14.4	5,65	3,947	,339	,648
Item_3.5.4	6,49	4,399	,187	,671

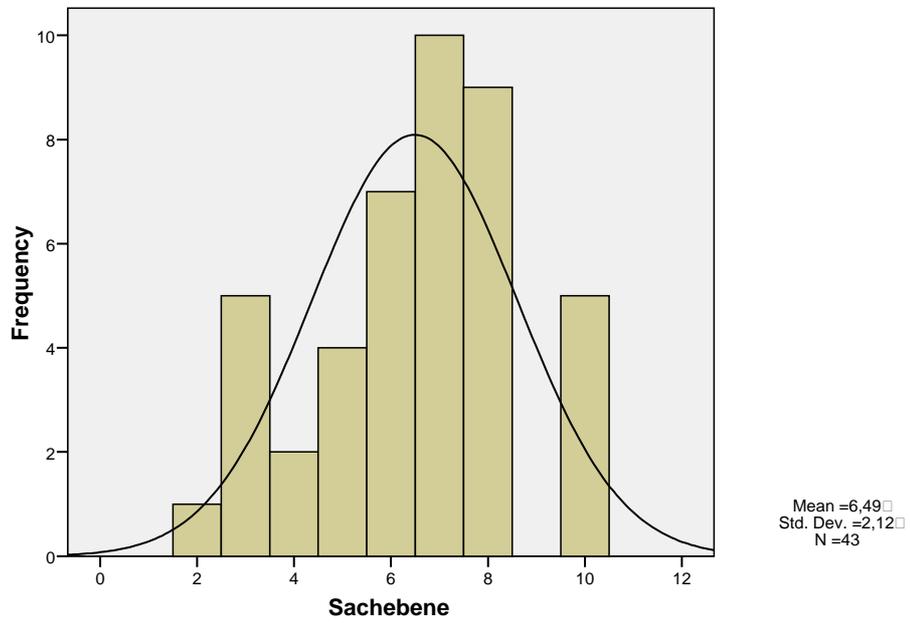
2. Normalverteilung der vier Seiten einer Nachricht**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Appellebene	Selbststoffentbarung	Beziehungsebene	Sachebene
N		43	43	43	43
Normal Parameters(a,b)	Mean	6,51	6,49	4,14	6,49
	Std. Deviation	2,131	2,548	2,133	2,120
Most Extreme Differences	Absolute	,149	,254	,192	,153
	Positive	,098	,162	,192	,122
	Negative	-,149	-,254	-,122	-,153
Kolmogorov-Smirnov Z		,979	1,665	1,257	1,007
Asymp. Sig. (2-tailed)		,293	,008	,085	,263

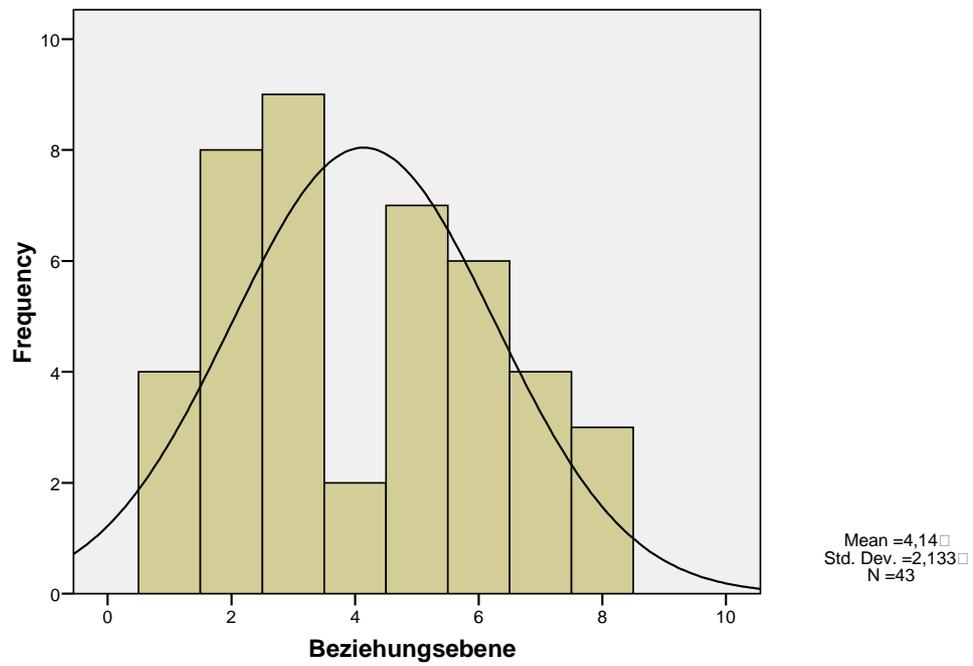
a Test distribution is Normal.

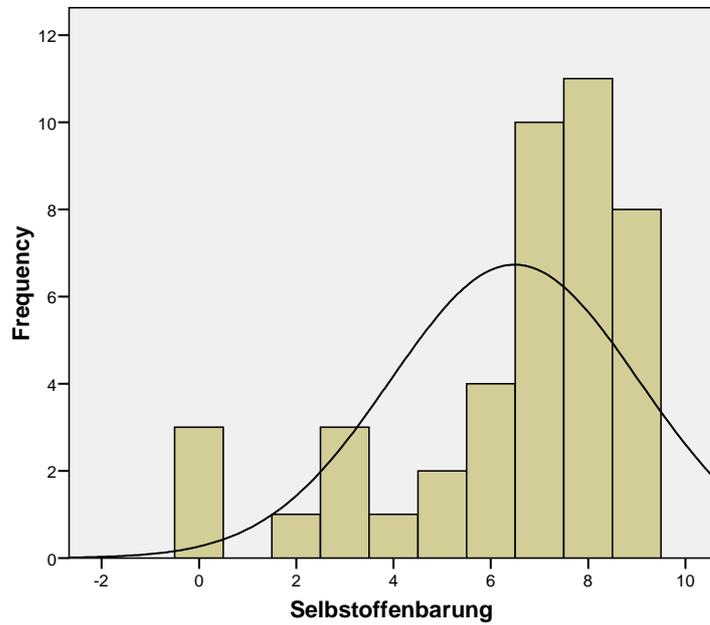
b Calculated from data.

Sachebene

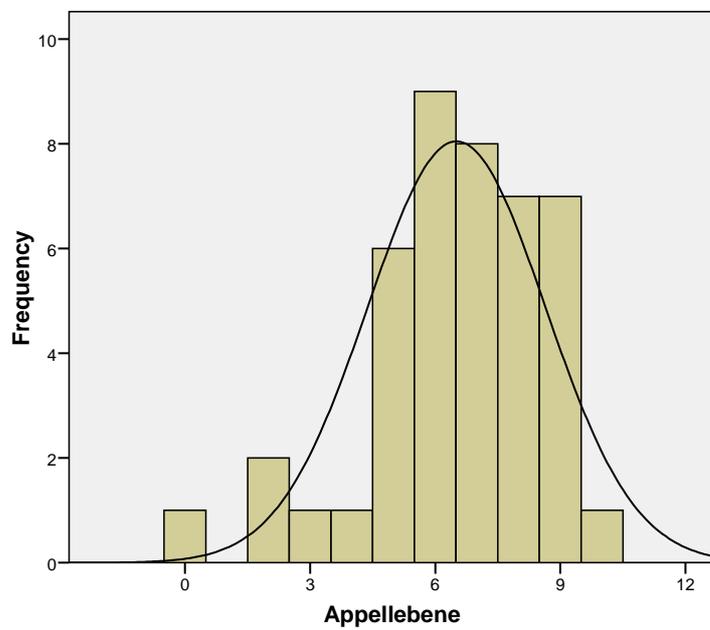


Beziehungsebene



Selbstoffenbarung

Mean =6,49
Std. Dev. =2,548
N =43

Appellebene

Mean =6,51
Std. Dev. =2,131
N =43

3. Korrelation der vier Seiten einer Nachricht

Correlations

		Sachebene	Beziehungsebene	Selbststoffe nbarung	Appellebene
Sachebene	Pearson Correlation	1	-,168	,365(*)	-,220
	Sig. (2-tailed)		,281	,016	,156
	N	43	43	43	43
Beziehungsebene	Pearson Correlation	-,168	1	,162	-,074
	Sig. (2-tailed)	,281		,298	,639
	N	43	43	43	43
Selbststoffe nbarung	Pearson Correlation	,365(*)	,162	1	,036
	Sig. (2-tailed)	,016	,298		,818
	N	43	43	43	43
Appellebene	Pearson Correlation	-,220	-,074	,036	1
	Sig. (2-tailed)	,156	,639	,818	
	N	43	43	43	43

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

V. TABELLEN UND ABBILDUNGEN – HAUPTTEST

1. Häufigkeitszuordnung der Items zu den vier Seiten einer Nachricht

Szenario 1 zwischen einem Paar:

Item 1: Er zu ihr: „Wie war dein Tag...“

Item_1.1.Sachaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	104	58,8	58,8	58,8
1	73	41,2	41,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.1.Beziehungsaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	75	42,4	42,4	42,4
1	102	57,6	57,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.1.Selbstoffenbarungsaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	175	98,9	98,9	98,9
1	2	1,1	1,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.1.Apelliaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	177	100,0	100,0	100,0

Items 2: Sie zu ihm: „Ich bin total müde...“**Item_1.2.Sachebene**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	143	80,8	80,8	80,8
1	34	19,2	19,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.2.Beziehungsebene

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	164	92,7	92,7	92,7
1	13	7,3	7,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.2.Selbstoffenbarungsebene

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	60	33,9	33,9	33,9
1	117	66,1	66,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.2.Appellebene

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	164	92,7	92,7	92,7
1	13	7,3	7,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 3: Sie zum ihm: „Warst du einkaufen....“**Item_1.3.Sacheaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	64	36,2	36,2	36,2
1	113	63,8	63,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.3.Beziehungsebene

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	159	89,8	89,8	89,8
	1	18	10,2	10,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.3.Selbstoffenbarungsaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	175	98,9	98,9	98,9
	1	2	1,1	1,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.3.Appellaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	133	75,1	75,1	75,1
	1	44	24,9	24,9	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 4: Er zu ihr: „Was essen wir heute....“**Item_1.4.Sachebene**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	61	34,5	34,5	34,5
	1	116	65,5	65,5	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.4.Beziehungsebene

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	145	81,9	81,9	81,9
	1	32	18,1	18,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.4.Selbstoffenbarungsaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	171	96,6	96,6	96,6
	1	6	3,4	3,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.4.Appellebene

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	154	87,0	87,0	87,0
	1	23	13,0	13,0	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 5: Er zu ihr: „ Ich hatte heute so einen Stress....“**Item_1.5.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	162	91,5	91,5	91,5
	1	15	8,5	8,5	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.5.Beziehungsaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	164	92,7	92,7	92,7
	1	13	7,3	7,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.5.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	41	23,2	23,2	23,2
	1	136	76,8	76,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.5.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	164	92,7	92,7	92,7
1	13	7,3	7,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 6: Sie zu ihm: „Wie hat es dir gestern bei Eva und Christian gefallen....“

Item_1.6.Sachaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	105	59,3	59,3	59,3
1	72	40,7	40,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.6.Beziehungsaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	87	49,2	49,2	49,2
1	90	50,8	50,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.6.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	166	93,8	93,8	93,8
1	11	6,2	6,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.6. Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	173	97,7	97,7	97,7
1	4	2,3	2,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 7: Er zu ihr: „Wir könnten mal wieder ins Kino gehen...“**Item_1.7. Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	157	88,7	88,7	88,7
1	20	11,3	11,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.7. Beziehungsaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	106	59,9	59,9	59,9
1	71	40,1	40,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.7. Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	160	90,4	90,4	90,4
1	17	9,6	9,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.7. Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	108	61,0	61,0	61,0
1	69	39,0	39,0	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 8: Er zu ihr: „An meinem Hemd, das ich morgen anziehen möchte, ist eine Knopf abgerissen...“**Item_1.8 Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	135	76,3	76,3	76,3
1	42	23,7	23,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.8. Beziehungsaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	169	95,5	95,5	95,5
	1	8	4,5	4,5	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.8. Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	173	97,7	97,7	97,7
	1	4	2,3	2,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.8. Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	54	30,5	30,5	30,5
	1	123	69,5	69,5	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 9: Sie zu ihm: „Da vorne ist rot...“**Item_1.9. Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	116	65,5	65,5	65,5
	1	61	34,5	34,5	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.9. Beziehungsaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	175	98,9	98,9	98,9
	1	2	1,1	1,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.9. Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	173	97,7	97,7	97,7
	1	4	2,3	2,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.9. Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	67	37,9	37,9	37,9
	1	110	62,1	62,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 10: Sie zu ihm: „Fahr langsamer...“**Item_1.10 Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	159	89,8	89,8	89,8
	1	18	10,2	10,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.10. Beziehungsaspekt

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	172	97,2	97,2	97,2
	1	5	2,8	2,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.10. Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	164	92,7	92,7	92,7
	1	13	7,3	7,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_1.10. Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	36	20,3	20,3	20,3
1	141	79,7	79,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 11: Er zu ihr: „Du bist keine gute Beifahrerin...“**Item_1.11. Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	152	85,9	85,9	85,9
1	25	14,1	14,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.11. Beziehungsaspekt

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	59	33,3	33,3	33,3
1	118	66,7	66,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.11.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	165	93,2	93,2	93,2
1	12	6,8	6,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_1.11.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	155	87,6	87,6	87,6
1	22	12,4	12,4	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Szenario 2: zwischen einer Familie**Item1: Mutter zum Kind: „Wir sind noch nicht fertig mit dem Essen...“****Item_2.1.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	147	83,1	83,1	83,1
	1	30	16,9	16,9	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.1.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	153	86,4	86,4	86,4
	1	24	13,6	13,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.1.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	173	97,7	97,7	97,7
	1	4	2,3	2,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.1.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	58	32,8	32,8	32,8
	1	119	67,2	67,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 2: Vater zum Kind: „ Wie sieht es mit deinen Aufgaben aus...“**Item_2.2.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	80	45,2	45,2	45,2
	1	97	54,8	54,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.2.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	152	85,9	85,9	85,9
	1	25	14,1	14,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.2.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	174	98,3	98,3	98,3
	1	3	1,7	1,7	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.2.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	125	70,6	70,6	70,6
	1	52	29,4	29,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 3: Mutter zum Kind: „Ich finde es nicht richtig, dass deine Freunde so lange weggehen dürfen...“**Item_2.3.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	144	81,4	81,4	81,4
	1	33	18,6	18,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.3.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	136	76,8	76,8	76,8
	1	41	23,2	23,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.3.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	106	59,9	59,9	59,9
	1	71	40,1	40,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.3.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	145	81,9	81,9	81,9
	1	32	18,1	18,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 4: Vater zum Kind: „In deinem Zimmer herrscht der totale Saustall...“**Item_2.4.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	138	78,0	78,0	78,0
	1	39	22,0	22,0	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.4.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	164	92,7	92,7	92,7
	1	13	7,3	7,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.4.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	173	97,7	97,7	97,7
	1	4	2,3	2,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.4.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	56	31,6	31,6	31,6
1	121	68,4	68,4	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 5: Kind zu seinen Eltern: „Immer müsst ihr mir allen Spaß verderben...“**Item_2.5.Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	175	98,9	98,9	98,9
1	2	1,1	1,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.5.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	98	55,4	55,4	55,4
1	79	44,6	44,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.5.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	93	52,5	52,5	52,5
1	84	47,5	47,5	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.5.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	165	93,2	93,2	93,2
1	12	6,8	6,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 6: Vater zum Kind: „Um 22 Uhr bist du wieder zu Hause...“**Item_2.6.Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	136	76,8	76,8	76,8
1	41	23,2	23,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.6.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	165	93,2	93,2	93,2
1	12	6,8	6,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.6.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	176	99,4	99,4	99,4
1	1	,6	,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.6.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	54	30,5	30,5	30,5
1	123	69,5	69,5	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 7: Mutter zum Kind: „Morgen fahren wir zu Tante Gudrun...“**Item_2.7.Sachebene**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	63	35,6	35,6	35,6
1	114	64,4	64,4	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.7.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	152	85,9	85,9	85,9
	1	25	14,1	14,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.7.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	171	96,6	96,6	96,6
	1	6	3,4	3,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.7.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	145	81,9	81,9	81,9
	1	32	18,1	18,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 8: Kind zum Vater: „Ich brauche Geld zum weggehen...“**Item_2.8.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	137	77,4	77,4	77,4
	1	40	22,6	22,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.8.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	167	94,4	94,4	94,4
	1	10	5,6	5,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.8.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	148	83,6	83,6	83,6
	1	29	16,4	16,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.8.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	79	44,6	44,6	44,6
	1	98	55,4	55,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 9: Mutter zum Kind: „Wie ist denn dein neuer Lehrer in Mathe...“**Item_2.9.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	59	33,3	33,3	33,3
	1	118	66,7	66,7	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.9.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	126	71,2	71,2	71,2
	1	51	28,8	28,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.9.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	174	98,3	98,3	98,3
	1	3	1,7	1,7	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_2.9.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	172	97,2	97,2	97,2
1	5	2,8	2,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 10: Vater zum Kind: „Zieh dich warm an...“**Item_2.10.Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	158	89,3	89,3	89,3
1	19	10,7	10,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.10.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	124	70,1	70,1	70,1
1	53	29,9	29,9	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.10.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	176	99,4	99,4	99,4
1	1	,6	,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.10.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	73	41,2	41,2	41,2
1	104	58,8	58,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 11: Mutter zum Kind: „Ich mach mir Sorgen um deine Gesundheit...“**Item_2.11.Sachasepkt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	172	97,2	97,2	97,2
1	5	2,8	2,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.11.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	93	52,5	52,5	52,5
1	84	47,5	47,5	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.11.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	105	59,3	59,3	59,3
1	72	40,7	40,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_2.11.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	161	91,0	91,0	91,0
1	16	9,0	9,0	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Szenario 3: zwischen zwei Arbeitskollegen**Item 1: Er zu ihr: „Mit der Arbeit fertig geworden...“****Item_3.1.Sachebene**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	42	23,7	23,7	23,7
1	135	76,3	76,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.1.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	143	80,8	80,8	80,8
	1	34	19,2	19,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.1.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	171	96,6	96,6	96,6
	1	6	3,4	3,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.1.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	175	98,9	98,9	98,9
	1	2	1,1	1,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 2: Sie zu ihm: „Bin total geschafft. War sehr viel Arbeit...“**Item_3.2.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	165	93,2	93,2	93,2
	1	12	6,8	6,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.2.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	168	94,9	94,9	94,9
	1	9	5,1	5,1	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.2.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	22	12,4	12,4	12,4
	1	155	87,6	87,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.2.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	176	99,4	99,4	99,4
	1	1	,6	,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 3: Er zu ihr: „Die Unterlagen müssen noch für alle kopiert werden...“**Item_3.3.Sachebene**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	124	70,1	70,1	70,1
	1	53	29,9	29,9	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.3.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	176	99,4	99,4	99,4
	1	1	,6	,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.3.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	173	97,7	97,7	97,7
	1	4	2,3	2,3	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.3.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	58	32,8	32,8	32,8
1	119	67,2	67,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 4: Sie zu ihm: „Ich hab ein bisschen Sorge, was der Chef dazu sagen wird...“**Item_3.4.Sachebene**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	164	92,7	92,7	92,7
1	13	7,3	7,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.4.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	159	89,8	89,8	89,8
1	18	10,2	10,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.4.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	35	19,8	19,8	19,8
1	142	80,2	80,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.4.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	173	97,7	97,7	97,7
1	4	2,3	2,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 5: Sie zu ihm: „Wir sollten danach gemeinsam einen Kaffee trinken gehen...“**Item_3.5.Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	165	93,2	93,2	93,2
1	12	6,8	6,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.5.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	48	27,1	27,1	27,1
1	129	72,9	72,9	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.5.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	167	94,4	94,4	94,4
1	10	5,6	5,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.5.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	151	85,3	85,3	85,3
1	26	14,7	14,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 6: Sie zu ihm: „Morgen ist ein wichtiger Außentermin, aber ich hab soviel Arbeit ...“**Item_3.6.Sachebene**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	152	85,9	85,9	85,9
1	25	14,1	14,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.6.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	165	93,2	93,2	93,2
	1	12	6,8	6,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.6.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	63	35,6	35,6	35,6
	1	114	64,4	64,4	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.6.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	151	85,3	85,3	85,3
	1	26	14,7	14,7	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 7: Er zu ihr: „Das Projekt ist sehr interessant...“**Item_3.7.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	29	16,4	16,4	16,4
	1	148	83,6	83,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.7.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	166	93,8	93,8	93,8
	1	11	6,2	6,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.7.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	160	90,4	90,4	90,4
	1	17	9,6	9,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.7.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	176	99,4	99,4	99,4
	1	1	,6	,6	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item 8: Sie zu ihm: „Wussten Sie, unser Chef ist ein Golfspieler...“**Item_3.8.Sachaspekt**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	51	28,8	28,8	28,8
	1	126	71,2	71,2	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.8.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	135	76,3	76,3	76,3
	1	42	23,7	23,7	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.8.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	172	97,2	97,2	97,2
	1	5	2,8	2,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.8.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	173	97,7	97,7	97,7
1	4	2,3	2,3	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 9: Er zu ihr: „Ich fühl mich in der Umgebung des Chefs immer ein wenig unter Druck gesetzt...“**Item_3.9.Sachebene**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	170	96,0	96,0	96,0
1	7	4,0	4,0	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.9.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	169	95,5	95,5	95,5
1	8	4,5	4,5	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.9.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	18	10,2	10,2	10,2
1	159	89,8	89,8	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.9.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	174	98,3	98,3	98,3
1	3	1,7	1,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 10: Sie zu ihm: „Morgen muss jemand früher in die Firma kommen...“**Item_3.10.Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	136	76,8	76,8	76,8
1	41	23,2	23,2	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.10.Beziehung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	175	98,9	98,9	98,9
1	2	1,1	1,1	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.10.Selbstoffenbarung

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	174	98,3	98,3	98,3
1	3	1,7	1,7	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.10.Appell

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	46	26,0	26,0	26,0
1	131	74,0	74,0	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item 11: Er zu ihr: „Wir könnten ja morgen gemeinsam fahren...“**Item_3.11.Sachaspekt**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	144	81,4	81,4	81,4
1	33	18,6	18,6	100,0
Total	177	100,0	100,0	

Item_3.11.Beziehung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	64	36,2	36,2	36,2
	1	113	63,8	63,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.11.Selbstoffenbarung

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	172	97,2	97,2	97,2
	1	5	2,8	2,8	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

Item_3.11.Appell

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	151	85,3	85,3	85,3
	1	26	14,7	14,7	100,0
	Total	177	100,0	100,0	

2. Formel Chi-Quadrat

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(h_i - h_e)^2}{h_e}$$

3. Reliabilität und Trennschärfe

Gesamtstichprobe:

Skala der Appellebene:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,721	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1084	6,02	5,124	,409	,695
Item1094	6,10	5,303	,291	,714
Item1104	5,92	5,528	,264	,716
Item2014	6,05	5,066	,427	,692
Item2044	6,03	5,067	,432	,691
Item2064	6,02	5,124	,409	,695
Item2084	6,16	4,933	,456	,686
Item2104	6,13	5,307	,282	,716
Item3034	6,05	4,941	,492	,681
Item3104	5,98	5,318	,336	,706

Skala der Sach- versus Beziehungsebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,593	8

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1012	2,90	2,819	,255	,574
Item1062	2,97	2,840	,236	,581
Item3052	2,75	2,884	,269	,568
Item3112	2,84	2,706	,348	,544
Item2091_	3,14	2,804	,292	,562
Item3011_	3,24	2,796	,359	,543
Item3071_	3,31	3,102	,191	,588
Item3081_	3,19	2,664	,418	,522

Skala der Selbstoffenbarungsebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,568	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1023	3,34	,841	,387	,477
Item1053	3,24	,932	,358	,495
Item3023	3,13	1,068	,330	,515
Item3043	3,20	1,004	,300	,529
Item3093	3,11	1,130	,281	,539

Stichprobe der Männer:**Skala der Appellebene:****Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,637	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1084	3,18	2,104	,424	,571
Item2014	3,18	2,127	,405	,579
Item2044	3,17	2,074	,458	,559
Item2064	3,16	2,342	,248	,636
Item2084	3,35	2,185	,312	,615
Item3034	3,27	2,132	,363	,595

Skala der Selbstoffenbarungsebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,610	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1023	3,11	1,067	,452	,504
Item1053	2,94	1,135	,499	,481
Item3023	2,85	1,415	,273	,597
Item3063	3,07	1,214	,306	,592
Item3093	2,84	1,400	,312	,581

Skala der Sachebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,553	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item2091	1,39	,539	,388	,411
Item3011	1,27	,614	,345	,480
Item3081	1,34	,572	,358	,460

Stichprobe der Frauen:Skala der Appellebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,788	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1084	6,28	6,022	,408	,776
Item1094	6,38	6,080	,341	,785
Item1104	6,18	6,195	,405	,776
Item2014	6,33	5,813	,484	,767
Item2044	6,31	5,832	,480	,767
Item2064	6,30	5,827	,489	,766
Item2084	6,39	5,559	,578	,754
Item2104	6,31	6,082	,363	,782
Item3034	6,24	5,705	,605	,753
Item3104	6,17	6,142	,448	,772

Skala der Beziehungsebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,660	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item3052	,64	,233	,494	.(a)
Item3112	,73	,199	,494	.(a)

Skala der Selbstoffenbarungsebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,566	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item1023	3,47	,729	,338	,511
Item1053	3,43	,816	,256	,561
Item3023	3,30	,873	,390	,483
Item3043	3,34	,771	,491	,416
Item3093	3,27	1,017	,206	,566

Skala der Sachebene:**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,549	2

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item3011	,76	,182	,379	.(a)
Item3081	,80	,163	,379	.(a)

4. NormalverteilungsüberprüfungStichprobe – Männer**Statistics**

		Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3
N	Valid	88	88	88
	Missing	0	0	0
Mean		3,86	3,70	2,00
Median		4,00	4,00	2,00
Skewness		-,611	-,901	-,584
Std. Error of Skewness		,257	,257	,257

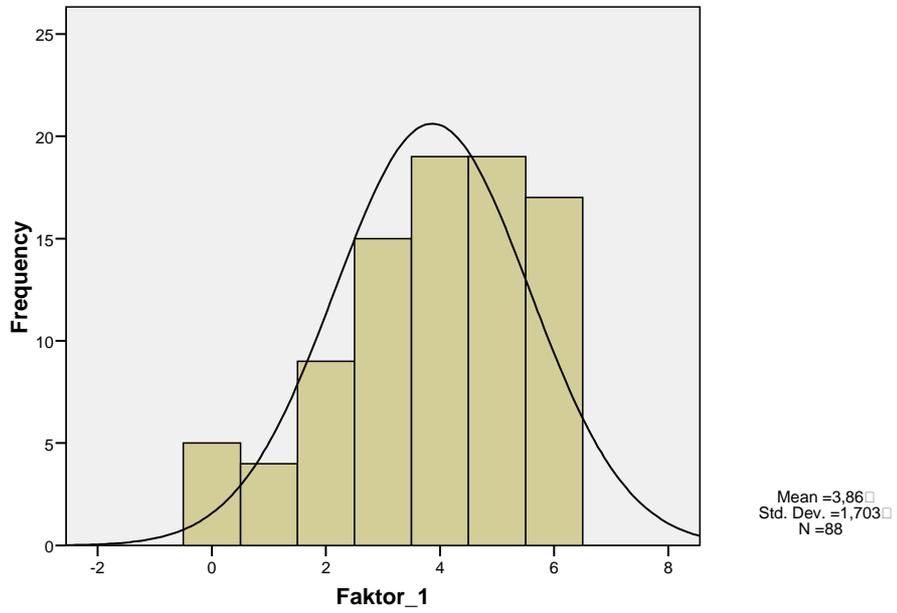
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3
N		88	88	88
Normal Parameters(a,b)	Mean	3,86	3,70	2,00
	Std. Deviation	1,703	1,332	1,028
Most Extreme Differences	Absolute	,157	,210	,255
	Positive	,105	,165	,165
	Negative	-,157	-,210	-,255
Kolmogorov-Smirnov Z		1,472	1,967	2,392
Asymp. Sig. (2-tailed)		,026	,001	,000

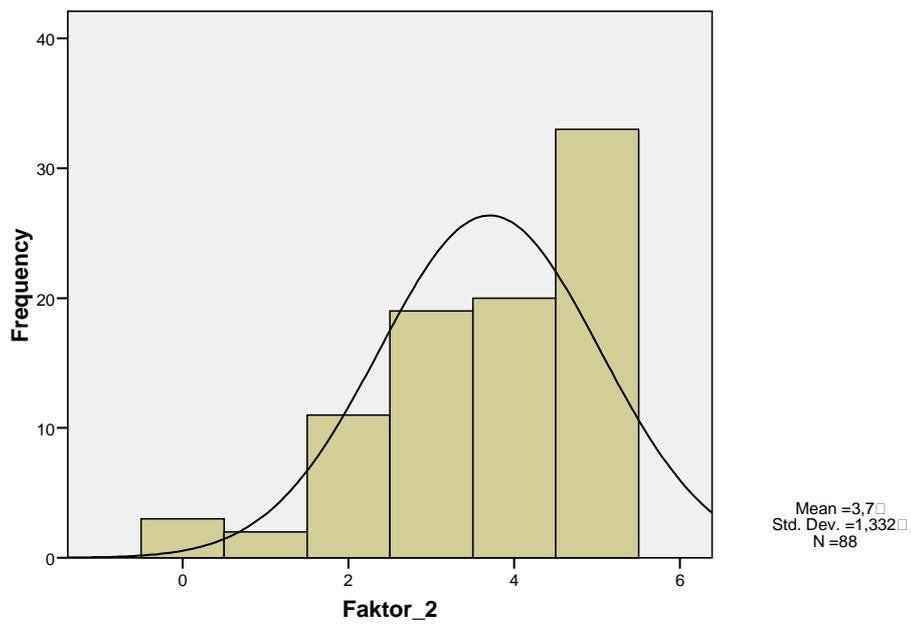
a Test distribution is Normal.

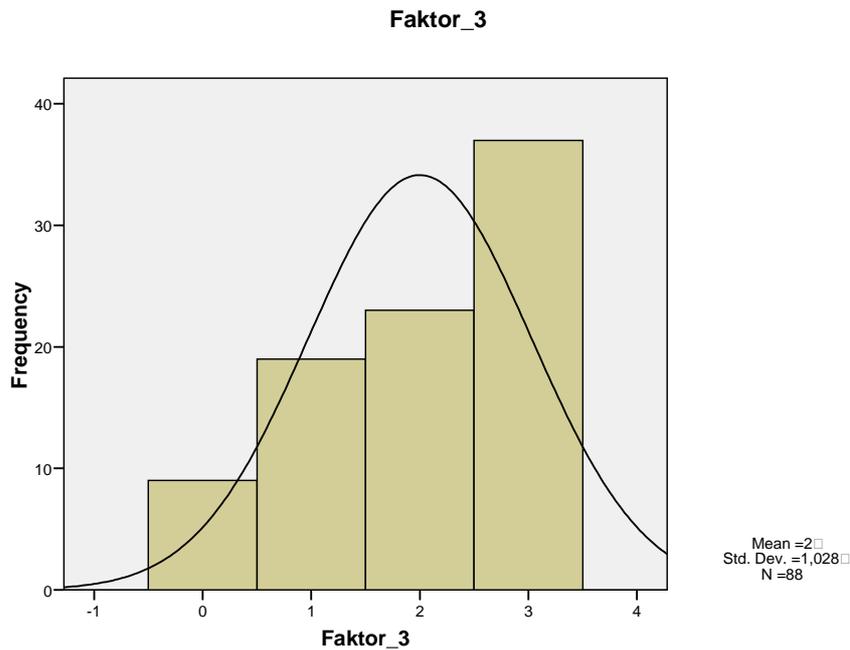
b Calculated from data.

Faktor_1



Faktor_2





Stichprobe der Frauen

Statistics

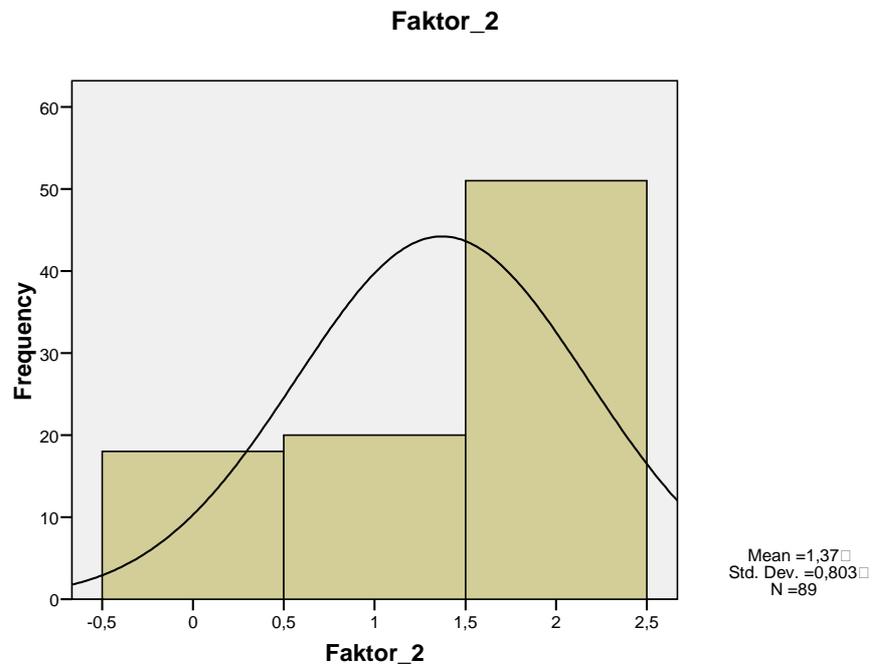
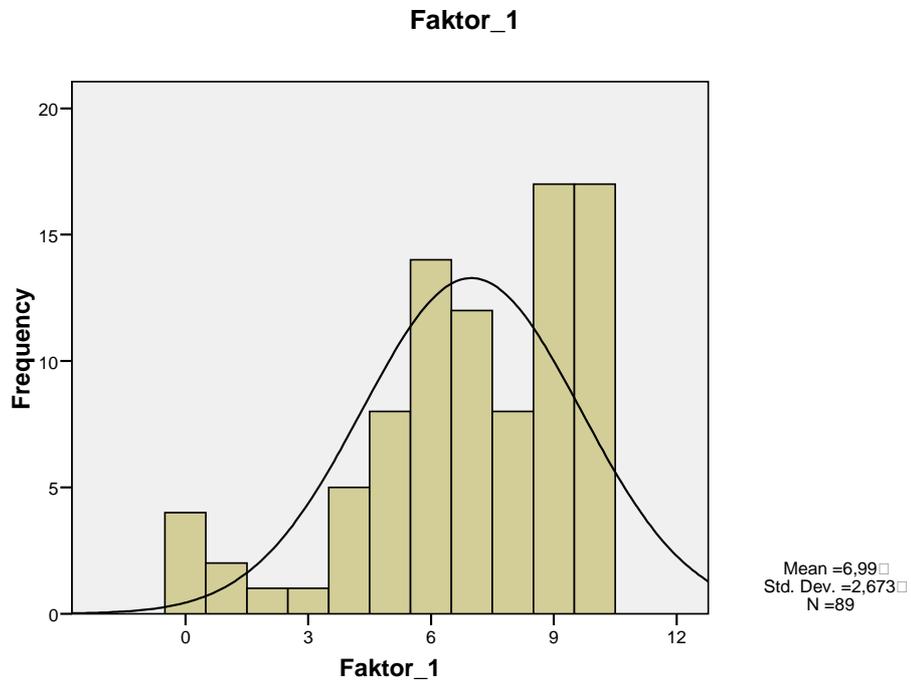
		Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3	Faktor_4
N	Valid	89	89	89	89
	Missing	0	0	0	0
Mean		6,99	1,37	4,09	1,56
Median		7,00	2,00	4,00	2,00
Skewness		-,962	-,778	-1,455	-1,288
Std. Error of Skewness		,255	,255	,255	,255

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

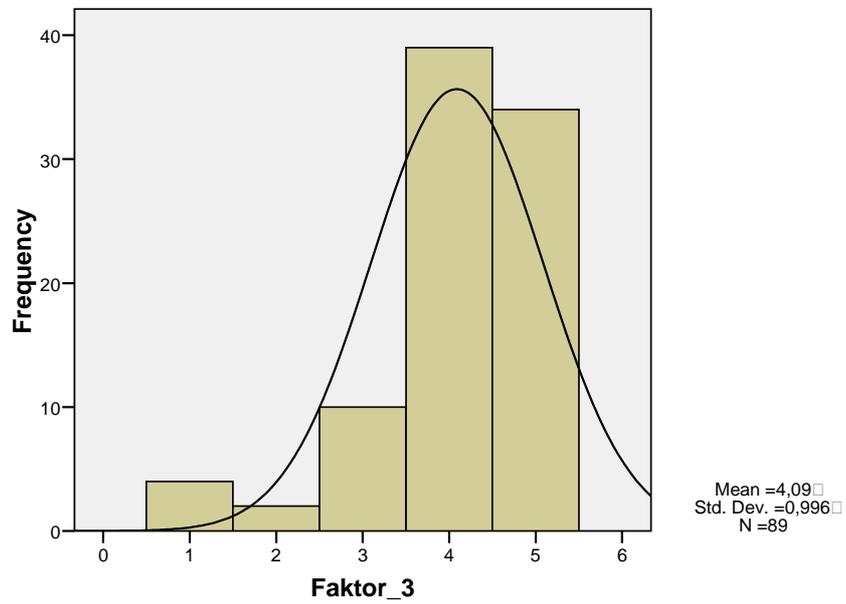
		Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3	Faktor_4
N		89	89	89	89
Normal Parameters(a,b)	Mean	6,99	1,37	4,09	1,56
	Std. Deviation	2,673	,803	,996	,690
Most Extreme Differences	Absolute	,156	,356	,284	,411
	Positive	,130	,217	,180	,263
	Negative	-,156	-,356	-,284	-,411
Kolmogorov-Smirnov Z		1,472	3,362	2,682	3,881
Asymp. Sig. (2-tailed)		,026	,000	,000	,000

a Test distribution is Normal.

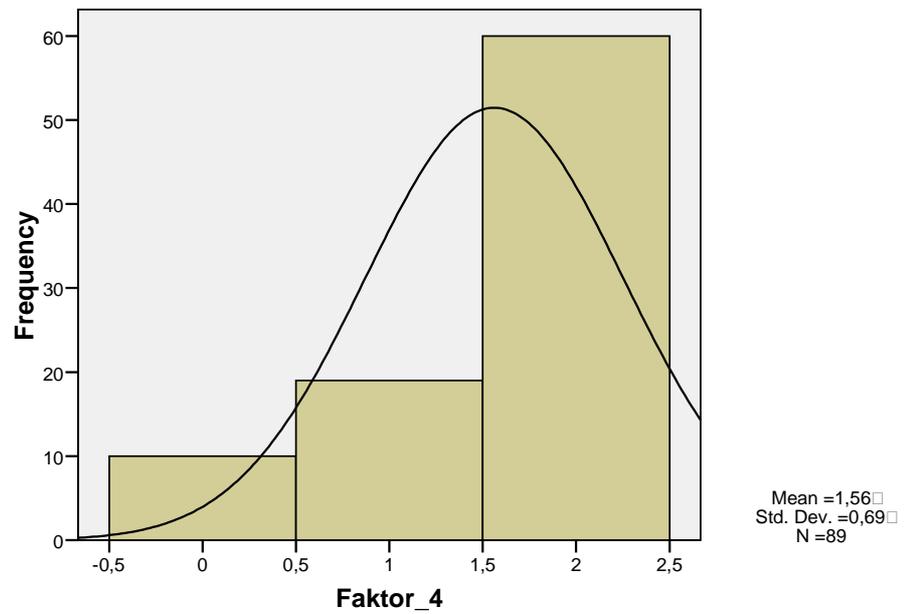
b Calculated from data.



Faktor_3



Faktor_4



5. Korrelationsberechnung

Stichprobe der Männer

Correlations

			Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3
Spearman's rho	Faktor_1	Correlation Coefficient	1,000	-,008	,035
		Sig. (2-tailed)	.	,940	,745
		N	88	88	88
	Faktor_2	Correlation Coefficient	-,008	1,000	,109
		Sig. (2-tailed)	,940	.	,311
		N	88	88	88
	Faktor_3	Correlation Coefficient	,035	,109	1,000
		Sig. (2-tailed)	,745	,311	.
		N	88	88	88

Stichprobe der Frauen

Correlations

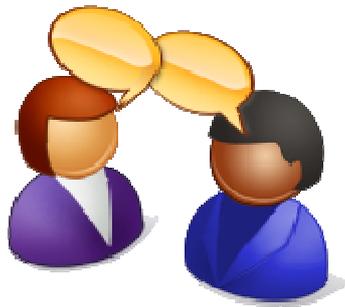
			Faktor_1	Faktor_2	Faktor_3	Faktor_4
Spearman's rho	Faktor_1	Correlation Coefficient	1,000	-,003	,544(**)	-,189
		Sig. (2-tailed)	.	,980	,000	,076
		N	89	89	89	89
	Faktor_2	Correlation Coefficient	-,003	1,000	,111	-,196
		Sig. (2-tailed)	,980	.	,303	,065
		N	89	89	89	89
	Faktor_3	Correlation Coefficient	,544(**)	,111	1,000	-,113
		Sig. (2-tailed)	,000	,303	.	,291
		N	89	89	89	89
	Faktor_4	Correlation Coefficient	-,189	-,196	-,113	1,000
		Sig. (2-tailed)	,076	,065	,291	.
		N	89	89	89	89

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

VI. FRAGEBÖGEN

1. Fragebogen des Vortests

Fragebogen zum Thema Kommunikationspsychologie



Liebe/r Teilnehmer/in,

der folgende Fragebogen ist Teil meiner Diplomarbeit und dient ausschließlich der Erhebung und statistischen Auswertung der darin enthaltenen Meinungen und Daten. Es handelt sich dabei nicht um einen Wissenstest, d.h., Sie können nichts falsch oder richtig machen. Die Angaben die Sie machen werden völlig anonym behandelt.

Im Zuge meiner Diplomarbeit beschäftige ich mich mit Kommunikationspsychologie, im Speziellen mit Schulz von Thun und seiner Theorie von den vier Seiten einer Nachricht.

Friedemann Schulz von Thun beschäftigt sich unter anderem mit zwischenmenschlicher Kommunikation, mit der Art wie man miteinander umgeht und sich verständigt. Er versucht durch ein geeignetes Modell die zwischenmenschliche Kommunikation verständlicher zu machen und sie zu verbessern. Das von ihm entwickelte Modell geht davon aus, dass sich etwas Gesagtes, also eine Nachricht von vier Seiten betrachten lässt.

Eine Nachricht besitzt also seiner Meinung nach:

eine **Sachebene** (die Kommunikation über bestimmte Sachverhalte)

eine **Beziehungsebene** (die Beziehung der Gesprächspartner zueinander, d.h. wie steht man zueinander, was hält man voneinander, wie sieht man den anderen)

eine **Selbstoffenbarungsebene** (Informationen desjenigen der gerade kommuniziert über sich selbst)

einen **Appell** (Einflussnahme auf das Gegenüber)

Hier nun ein kurzes Beispiel:

Ein Paar trifft sich am Abend zu Hause.

Sie sagt zu ihm: „Ich habe heute öfter versucht dich am Handy zu erreichen...“

Was hören Sie nun aus diesem Satz am ehesten heraus?

Möglicherweise die Sachebene, einfach dass sie versucht hat ihn zu erreichen.

Oder die Selbstoffenbarung, also ihre Enttäuschung oder Ärger, weil sie ihn nicht erreicht hat?

Oder die Beziehungsseite, also was sie von ihm hält. Dass er ihr sehr wichtig ist und sie deshalb öfter angerufen hat.

Oder doch eher den Appell, also was sie damit erreichen will, nämlich, dass er doch zurück rufen soll.

Im Folgenden werden Ihnen nun drei Szenarien aus dem Alltag vorgestellt. Einmal eine Situation zwischen einem Paar, ein Gespräch zwischen Eltern und Kind und zum anderen eine Szene zwischen einem Arbeitskollegen und seiner Kollegin.

Im Anschluss zu jeder der drei verschiedenen Situationen finden Sie verschiedene Aussagen, die in diesem Gespräch vorkommen könnten. Bitte lesen Sie diese aufmerksam und kreuzen Sie zu

jeder Aussage an, welche der vier Seiten (Sachebene, Beziehungsebene, Apell oder Selbstoffenbarung) Sie aus dem Gesagten am ehesten heraushören.

Bitte lassen Sie sich Zeit, lassen Sie keine der Sätze aus und wählen Sie im Zweifelsfall die Antwortmöglichkeit, die noch am ehesten für Sie zutrifft. Sie können jetzt noch einmal zum Beispiel zurückgehen und dann mit dem Fragebogen beginnen. Es gibt keine Zeitbeschränkung.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Geschlecht: weiblich männlich

Alter (in Jahren):

Höchste abgeschlossene Ausbildung:

- Pflichtschule Berufsbildende höhere Schule (HAK, HTL)
- allgemeinbildende höhere Schule (AHS) Berufsschule, Lehre
- Fachhochschule Universität, Hochschule
- andere _____

Szene 1:

Ein Paar sitzt im Auto, er fährt und sie ist Beifahrerin. Er hat sie von der Arbeit abgeholt und nun sind beide auf dem Weg zu einer Geburtstagsfeier eines gemeinsamen Freundes.

Er zu ihr: „Ich musste ziemlich lang auf dich warten...“

- Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Er zu ihr: „Wie war dein Tag...“

- Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Ich bin total müde...“

- Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Hast du das Geschenk besorgt....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Fahr langsamer...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Fährst du oder fahre ich....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Hast du schon die Tickets für unseren Urlaub gebucht....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „ Ich hatte ja ziemlichen Stress heute....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Ich freu mich schon auf unseren gemeinsamen Urlaub....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Wir müssen davor noch den Gartenzaun reparieren....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Das mach ich schon, das ist zu schwer für dich...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Und wie ist deine neue Kollegin in der Arbeit so....“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „An meinem Hemd, das ich morgen anziehen möchte, ist eine Knopf abgerissen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Da vorne ist rot...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Du bist keine gute Beifahrerin...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Szene 2:

Eltern und ihr Kind sitzen zusammen beim Abendessen. Das Kind möchte aufstehen und sich fertig machen für einen Kinoabend mit seinen Freunden.

Mutter zum Kind: „ Wir sind noch nicht fertig mit dem Essen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „ Wie sieht es mit deinen Aufgaben aus...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „Ich finde es nicht richtig, dass deine Freunde so lange weggehen dürfen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zur Mutter: „ Alle dürfen, nur ich nicht...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „ In deinem Zimmer herrscht der totale Saustall...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zu seinen Eltern: „ Immer müsst ihr mir allen Spaß verderben...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „ Um 22 Uhr bist du wieder zu Hause...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „ Morgen fahren wir zu Tante Gudrun...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zu den Eltern: „ Wann gehen wir wieder mal in den Tierpark...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „ Ich hab soviel Arbeit..“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „ Wir sollten mal wieder Klavier üben...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zum Vater: „Ich brauche Geld zum weggehen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „Wie ist denn dein neuer Lehrer in Mathe...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „Zieh dich warm an...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zu den Eltern: „Ihr behandelt mich wie ein kleines Kind...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Szene 3:

Eine Arbeitskollegin trifft ihren Arbeitskollegen aus der gleichen Abteilung am Morgen beim Aufzug, auf dem Weg zur Morgenbesprechung in der Chefetage.

Er zu ihr: „ Und mit der Arbeit fertig geworden...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „ Bin total geschafft. War sehr viel Arbeit...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Die Unterlagen müssen noch für alle kopiert werden...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Ich hab ein bisschen Sorge, was der Chef dazu sagen wird...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Er zu ihr: „Der neue Kollege ist ziemlich ehrgeizig...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Er zu ihr: „Fühlen Sie sich in der Lage zu präsentieren...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Wir sollten danach gemeinsam einen Kaffee trinken gehen...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Morgen ist ein wichtiger Außentermin, aber ich hab soviel Arbeit...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Er zu ihr: „Das Projekt ist sehr interessant...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Wir werden das schon schaffen...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Er zu ihr: „Die Unterlagen vom unserem letzten Projekt müssen wir nochmal überarbeiten...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Wussten Sie, unser Chef ist ein Golfspieler...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Er zu ihr: „Ich fühl mich in der Umgebung des Chefs immer ein wenig unter Druck gesetzt...“

Sachebene Beziehungsebene Selbstoffenbarung Appell

Sie zu ihm: „Morgen muss jemand früher in die Firma kommen...“

Sachebene

Beziehungsebene

Selbstoffenbarung

Appell

Er zu ihr: „Wir könnten ja morgen gemeinsam fahren...“

Sachebene

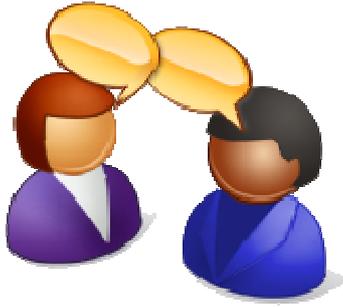
Beziehungsebene

Selbstoffenbarung

Appell

2. Fragebogen des Haupttest

Fragebogen zum Thema Kommunikationspsychologie



Liebe/r Teilnehmer/in,

der folgende Fragebogen ist Teil meiner Diplomarbeit und dient ausschließlich der Erhebung und statistischen Auswertung der darin enthaltenen Meinungen und Daten. Es handelt sich dabei nicht um einen Wissenstest, d.h., Sie können nichts falsch oder richtig machen. Die Angaben die Sie machen werden völlig anonym behandelt.

Im Zuge meiner Diplomarbeit beschäftige ich mich mit Kommunikationspsychologie, im Speziellen mit der Art, wie Aussagen verstanden und interpretiert werden können.

Man geht davon aus, dass es sich um vier Aspekte handelt, in die eine Nachricht, also eine Aussage unterteilt werden kann.

Eine Nachricht besitzt also:

einen **Sachinhalt** (die Kommunikation über bestimmte Sachverhalte)

einen **Beziehungsinhalt** (die Beziehung der Gesprächspartner zueinander, d.h. wie steht man zueinander, was hält man voneinander, wie sieht man den anderen)

einen **Selbstoffenbarungsinhalt** (Informationen desjenigen der gerade kommuniziert über sich selbst)

einen **Appellinhalt** (Einflussnahme auf das Gegenüber)

Hier ein kurzes Beispiel:

Ein Paar trifft sich am Abend zu Hause.

Sie sagt zu ihm: „Ich habe heute öfter versucht, dich am Handy zu erreichen...“

Was hören Sie nun aus diesem Satz am ehesten heraus?

Möglicherweise den Sachinhalt, einfach dass sie versucht hat ihn zu erreichen.

Oder den Selbstoffenbarungsinhalt, also ihre Enttäuschung oder Sorge, weil sie ihn nicht erreicht hat?

Oder den Beziehungsinhalt, also was sie von ihm hält. Dass er ihr sehr wichtig ist und sie deshalb öfter angerufen hat.

Oder doch eher den Appellinhalt, also was sie damit erreichen will, nämlich, dass er doch zurück rufen soll.

Im Folgenden werden Ihnen nun drei Szenarien aus dem Alltag vorgestellt. Einmal eine Situation zwischen einem Paar, ein Gespräch zwischen Eltern und Kind und zum anderen eine Szene zwischen einem Arbeitskollegen und seiner Kollegin.

Im Anschluss zu jeder der drei verschiedenen Situationen finden Sie verschiedene Aussagen, die in diesem Gespräch vorkommen könnten. Bitte lesen Sie diese aufmerksam und kreuzen Sie zu jeder Aussage an, welchen der vier Aspekte (Sachaspekt, Beziehungsaspekt, Appell oder Selbstoffenbarung) Sie aus dem Gesagten am ehesten heraushören. (Bitte immer nur eine Antwortmöglichkeit ankreuzen)

Bitte lassen Sie sich Zeit, lassen Sie keine der Sätze aus und wählen Sie im Zweifelsfall die Antwortmöglichkeit, die noch am ehesten für Sie zutrifft. Sie können jetzt noch einmal zum Beispiel zurückgehen und dann mit dem Fragebogen beginnen. Es gibt keine Zeitbeschränkung.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Er zu ihr: „Wir könnten mal wieder ins Kino gehen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „An meinem Hemd, das ich morgen anziehen möchte, ist eine Knopf abgerissen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Da vorne ist rot...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Fahr langsamer...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Du bist keine gute Beifahrerin...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Szene 2:

Eltern und ihr Kind sitzen zusammen beim Abendessen. Das Kind möchte aufstehen und sich fertigmachen für einen Kinoabend mit seinen Freunden.

Mutter zum Kind: „Wir sind noch nicht fertig mit dem Essen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „Wie sieht es mit deinen Aufgaben aus...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „Ich finde es nicht richtig, dass deine Freunde so lange weggehen dürfen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „In deinem Zimmer herrscht der totale Saustall...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zu seinen Eltern: „Immer müsst ihr mir allen Spaß verderben...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „Um 22 Uhr bist du wieder zu Hause...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „Morgen fahren wir zu Tante Gudrun...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Kind zum Vater: „Ich brauche Geld zum weggehen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „Wie ist denn dein neuer Lehrer in Mathe...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Vater zum Kind: „Zieh dich warm an...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Mutter zum Kind: „Ich mach mir Sorgen um deine Gesundheit...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Szene 3:

Eine Arbeitskollegin trifft ihren Arbeitskollegen aus der gleichen Abteilung am Morgen beim Aufzug, auf dem Weg zur Morgenbesprechung in der Chefetage.

Er zu ihr: „Mit der Arbeit fertig geworden...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Bin total geschafft. War sehr viel Arbeit...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Die Unterlagen müssen noch für alle kopiert werden...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Ich hab ein bisschen Sorge, was der Chef dazu sagen wird...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Wir sollten danach gemeinsam einen Kaffee trinken gehen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Morgen ist ein wichtiger Außentermin, aber ich hab soviel Arbeit ...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Das Projekt ist sehr interessant...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Wussten Sie, unser Chef ist ein Golfspieler...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Ich fühl mich in der Umgebung des Chefs immer ein wenig unter Druck gesetzt...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Sie zu ihm: „Morgen muss jemand früher in die Firma kommen...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

Er zu ihr: „Wir könnten ja morgen gemeinsam fahren...“

O Sachebene O Beziehungsebene O Selbstoffenbarung O Appell

VII. ZUSAMMENFASSUNG

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dem Kommunikationsmodell der vier Seiten einer Nachricht von Schulz von Thun, über welches in dieser Weise noch keine Untersuchung durchgeführt wurde.

Grundlage dieser Arbeit ist das Interesse für, ob die vier Seiten einer Nachricht, wie sie von Schulz von Thun in seinem Modell dargestellt werden, klar voneinander unterscheidbar und erkennbar sind, unabhängig von der Situation, in welcher Aussagesätze auftreten können.

Ausgangspunkt bietet zunächst der Versuch einer Begriffs- und Definitionsdarstellung von Kommunikation, welcher übergreift in die Darstellung einer Auswahl, wesentlich erscheinender, allgemeiner und psychologischer Kommunikationstheorien, wovon wiederum zwei Modelle jenem von Schulz von Thun vorausgehen und zur Anlehnung an sein Modell der vier Seiten einer Nachricht dienen.

Neben der Darstellung einiger allgemeiner Kommunikationstheorien, wie jener von Lasswell (1948) aufgestellten Kommunikationsformel und dem Sender / Empfänger Modell von Shannon und Weaver (1949), finden auch die Modelle des symbolischen Interaktionismus sowie die Theorie des kommunikativen Handelns von Habermas (1981) ihren Platz. Im Bereich der psychologischen Kommunikationstheorien, finden vor allem die Encoder-Decoder-Modelle und hier im Speziellen das Organon Modell von Bühler (1934), die intentionalen Modelle, Modelle der Perspektivenübernahme sowie die Dialog-Modelle mit der Theorie der Axiome von Watzlawick et al. (1969) Erwähnung.

Gehen wir näher auf die beiden Theorien von Bühler (1934) und Watzlawick (1969) ein, so zeigt sich, dass sich in Bühler's Modell die Funktionen wie Darstellung, Ausdruck und Appell, auch wieder in Schulz von Thuns Modell als Sachebene, Selbstoffenbarungsebene und Appellebene finden lassen. Vergleichend mit Watzlawick's Inhalts- und Beziehungsaspekt zeigen sich in Schulz von Thun's Quadrat der vier Seiten einer Nachricht, der Inhaltsaspekt als Sachebene und der Beziehungsaspekt umfasst die drei übrigen Ebenen von

Schulz von Thun, nämlich die Beziehungs-, die Appell- und die Selbstoffenbarungsebene.

Schulz von Thun selbst erstellt sein Quadrat der vier Seiten einer Nachricht mit einer Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- und Appellebene und gibt an, dass diese vier Seiten als prinzipiell gleichlang, also gleichrangig gesehen werden können, auch wenn in verschiedenen Situationen die eine oder andere Seite vorrangig ist. Diese vier Seiten werden im Weiteren auch ausführlich in der vorliegenden Arbeit beschrieben.

Ein weiterer theoretischer Abschnitt dieser Arbeit, zeigt sich in der kurzen Analyse des Unterschieds zwischen Dyade und Gruppe, sowie in der theoretischen Auseinandersetzung mit der Kommunikation zwischen Mann und Frau, welche durch die Annahmen von Deborah Tannen (1997, 1998) und Karin Oppermann & Erika Weber (2008), unterstützt werden.

Die somit im empirischen Teil dieser Arbeit aufgestellten Hypothesen beziehen sich:

- Auf die Annahme der klaren Unterscheidbarkeit und Erkennbarkeit der vier Seiten einer Nachricht, unabhängig vom sozialen Kontext.
- Den feststellbaren Unterschied zwischen Mann und Frau, in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht.
- Sowie den feststellbaren Unterschied in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht, abhängig von den drei Szenarien, bzw. sozialen Kontexten: Paar, Familie und Beruf.

Die Erhebung der Daten erfolgte mittels selbstkonstruiertem Fragebogen, welcher verschiedenste Aussagesätze in den drei zuvor erwähnten Szenarien enthielt. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, sich bei jedem Aussagesatz, zwischen den vier Seiten einer Nachricht, Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- und Appellebene, zu entscheiden und damit zu beurteilen, welche der vier Seiten sie am ehesten aus diesem Aussagesatz heraus „hören“ bzw. lesen. Dieser Fragebogen wurde zuvor, mittels Vortest überprüft,

modifiziert und anschließend an 177 Personen, davon 88 Männer und 89 Frauen, ausgegeben. Die anschließende Auswertung der Daten erfolgte größtenteils mittels dichotomer Faktorenanalyse sowie Korrelationsanalyse.

Durch die daraus resultierenden Ergebnisse musste Hypothese 1, über die Annahme der klaren Unterscheidbarkeit und Erkennbarkeit der vier Seiten einer Nachricht, unabhängig vom sozialen Kontext, verworfen werden. Aufgrund der Tatsache, dass über die Gesamtstichprobe keine vier voneinander unabhängigen Seiten einer Nachricht feststellbar waren.

Appell- und Selbstoffenbarungsebene konnten als voneinander unabhängig nachgewiesen werden. Sach- und Beziehungsebene schließen jedoch einander aus, weshalb sie als nicht unabhängig voneinander angenommen werden konnten.

Die Annahme der Hypothese 2, dass es Unterschiede in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht zwischen Männern und Frauen gibt, konnte bestätigt werden, aufgrund der Tatsache, dass sich bei der Stichprobe der Frauen vier Faktoren und somit die vier Seiten einer Nachricht erheben ließen und bei Männern jedoch nur drei Faktoren, nämlich der Appell-, der Selbstoffenbarungs- und der Sachaspekt. Man kann also insgesamt davon ausgehen, dass Frauen möglicherweise Aussagen differenzierter wahrnehmen und bewerten.

In einer weiteren Untersuchung darüber, so, wie schon in der Gesamtstichprobe zuvor, ob die erhobenen Faktoren der Männer und Frauen unabhängig voneinander sind, zeigte sich, dass die drei Faktoren des männlichen Geschlechts als unabhängig angenommen werden konnten. Die vier Faktoren und somit vier Seiten einer Nachricht beim weiblichen Geschlecht jedoch nicht und somit, wie schon in der Gesamtstichprobe zuvor, die Unabhängigkeit der Faktoren, bzw. Seiten nicht feststellbar war.

Hypothese 3, welche die Annahme trug, dass sich Unterschiede in der Wahrnehmung der vier Seiten einer Nachricht, abhängig von den drei Szenarien bzw. Kontexten, zeigen, konnte nur deskriptiv erhoben werden, aufgrund der Tatsache, dass die Items, also in diesem Fall, Aussagesätze, bei

der Gestaltung des Fragebogens, nicht gleichwertig, pro Szenario, auf die vier Seiten einer Nachricht aufgeteilt wurden und daher ein Vergleich der drei Szenarien nicht möglich wurde. Deskriptiv zeigt sich aber, dass die Aussagensätze, im Kontext Beruf, von der Mehrheit der Teilnehmer eindeutig zugeordnet werden konnten, im Kontext Paar und Familie waren die Zuordnungen nicht mehr ganz so eindeutig. Möglicherweise ein Hinweis darauf, dass in jenen Bereichen, in denen vor allem Gefühle und Beziehung zwischen den Personen bestehen, Kommunikation mehrdeutiger zu sein scheint.

Eine Verbesserung der Ergebnisse in der Gesamtstichprobe, sowie für Männer und Frauen getrennt, könnte möglicherweise durch eine Vergrößerung der Stichprobe, sowie der Anzahl der gegebenen Items pro Szenario, erzielt werden. Wird den Teilnehmern des Weiteren die Möglichkeit gegeben, mehr Seiten einer Nachricht anzukreuzen, bzw. die Seiten zu rangreihen, könnten damit eventuell differenziertere Aussagen erreicht werden.

VIII. ABSTRACT - DEUTSCH

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den, von Schulz von Thun, aufgestellten vier Seiten einer Nachricht und geht der Frage nach, ob jene Seiten von Versuchspersonen eindeutig voneinander unterschieden werden können, unabhängig davon, in welchem sozialen Kontext sie vorkommen.

Ein weiterer interessanter Untersuchungsgegenstand ist jener, ob sich auch Unterschiede, bezüglich dieser vier Seiten einer Nachricht, zwischen Mann und Frau zeigen.

Ausgangspunkt bietet die Annahme im Modell von Schulz von Thun, dass sich diese vier Seiten einer Nachricht, also Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- und Appellebene als prinzipiell „gleichrangig“ also gleichrangig darstellen und diese vier Seiten auch in jeder Nachricht vorkommen, wenn auch eine der Seiten, abhängig von der Aussage, vorherrscht.

Mittels selbstkonstruiertem Fragebogen, der verschiedene Aussagesätze in drei verschiedenen Szenarien, bezüglich Paar, Familie und Berufskollegen enthält, wurden die Teilnehmer gebeten, sich pro Aussagesatz für entweder Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- oder Appellaspekt zu entscheiden, je nach ihrem Empfinden, was sie aus diesem Satz herausgehört bzw. gelesen haben.

Diese Ergebnisse wurden anschließend einer statistischen Auswertung, vorrangig mittels dichotomer Faktorenanalyse und Korrelationsüberprüfung, unterzogen. Die Ergebnisse zeigen, dass in der Gesamtstichprobe die vier Seiten einer Nachricht nicht eindeutig unterscheidbar waren und somit auch nicht als voneinander unabhängig gesehen werden konnten.

Die Annahme darüber, dass sich ein Unterschied zwischen dem weiblichen und männlichen Geschlecht zeigt, konnte bestätigt werden. Da sich beim männlichen Geschlecht nur drei Seiten einer Nachricht feststellen lassen konnten, ein Appell, ein Selbstoffenbarung und ein Sachaspekt, hingegen beim weiblichen Geschlecht alle vier Seiten einer Nachricht, kann man möglicherweise davon ausgehen, dass Frauen Aussagen differenzierter

wahrnehmen. Allerdings konnten auch hier die vier Seiten einer Nachricht als nicht unabhängig voneinander eruiert werden, die drei erhobenen Seiten der Männer, jedoch schon.

Die Annahme darüber, ob sich Unterschiede zwischen den vier Seiten einer Nachricht, abhängig vom Kontext in dem sie auftreten, zeigen, konnte nur dichotom untersucht werden. Die Häufigkeitsverteilung der einzelnen Items, also Aussagesätze, ließ erkennen, dass die Zuordnung im Kontext Beruf, bei der Mehrheit der Teilnehmer eindeutig war, im Kontext Paar und Familie, waren die Zuordnungen nicht mehr ganz so eindeutig, was den Schluss zulässt, dass möglicherweise Gefühle und Beziehung, Kommunikation mehrdeutig und komplizierter macht.

Unter Umständen kann eine Verbesserung der Ergebnisse, durch eine Vergrößerung der Stichprobe, Erhöhung der Itemanzahl pro Kontext, sowie durch die Möglichkeit, mehr als eine Seite anzukreuzen oder diese rangzureihen, in einer weiteren Untersuchung erzielt werden.

IX. ABSTRACT - ENGLISCH

The purpose of this study was to examine, whether the four sides of a message, like Schulz von Thun has described them in his square of communication (objective content, relationship, self-disclosure and appeal), can be identified independently from the social context.

Further it was investigated, if men and women show a difference in the perception of the four perspectives of a message.

A self designed questionnaire contains different statements in three different social contexts: relationship, family and job. The study participants assign the four perspectives of a message of the model to each of those statements. (One perspective for one statement)

The results were analyzed by a factor analysis for dichotomous variables. The results show that not all four perspectives of a message can be independently identified. Appeal and self-disclosure are evaluated as independent whereas the perspectives of objective content and of relationship exclude each other and so cannot be determined as independent of each other.

The assumption of a difference between men and women in the perception of the four perspectives of a message can be confirmed. Within the sample of men, three of the four perspectives of message can be determined, like appeal, self-disclosure and objective content. The sample of women determines all of the four perspectives of a message. So in this context, we can assume, that women notice statements possibly more differentiated than as men do.

The additional assumption, that the social context influences the perception of the four perspectives of a message, could only ascertain descriptive. The frequency distribution of the items shows, that the assignment of the statements to the four perspectives of a message is very explicit in the context of job. The assignment of the statements in the context of relationship and family is less

explicit. This could indicate that in context of emotions and relationship communication is more ambiguous.

A larger sample (e.g. more statements and/or more participants) would provide more accurate results. Further the study could be elaborated by assigning the statements not only to one model perspective exclusively, but to distribute 100% coverage across all four perspectives.

X. LEBENSLAUF

- Persönliche Daten: geboren 20.02.1979 in Wien
römisch – katholisch
österreichische Staatsbürgerschaft
- Schulbildung: 1985 – 1989 Volksschule
1989 – 1997 Bundesgymnasium
1997 – 1998 Studium für internationale Betriebswirtschaft
1998 – 2009 Psychologiestudium
- Praktische Tätigkeiten: ab 1998 geringfügig beschäftigt in einem großen Modekonzern - hauptsächlich Kassaführung
2003, 2004 zusätzliche Tätigkeiten im Bereich Promotion und Catering
seit 2005 geringfügig beschäftigt, Aufgabenbereiche:
Bürotätigkeit, Betreuung von Kunden, Waren-gestaltung sowie Verkauf
- Praktika und Seminare: 2006, im Zuge des Studiums, Praktikum bei Nanaya, Beratungsstelle für Schwangerschaft, Geburt und Leben mit Kindern
2007, Seminar zur Rehabilitationsdiagnostik bei Erwachsenen am Anton Proksch Institut