



Kommunikationsstile

Fachtext zu verschiedenen Kommunikationsstilen
und Empfehlungen für Gespräche mit Familien

In diesem Text lernen Sie verschiedene Kommunikationsstile bzw. -typen kennen. Die Kenntnis dieser kann das Verständnis sowohl über das eigene Kommunikationsverhalten als auch über das des Gegenübers unterstützen. Auch in der Kommunikation und Zusammenarbeit mit Familien ist das Wissen darüber, dass Menschen auf ganz unterschiedliche Art und Weise kommunizieren, ein wichtiger Baustein, der wesentlich zum Gelingen dieser Bildungs- und Erziehungspartnerschaft beitragen kann.

Unterschiedliche Stile der Kommunikation

**„Man kann nicht
nicht kommunizieren“
– Paul Watzlawick**

Wir alle kommunizieren, doch wie wir kommunizieren, ist sehr unterschiedlich. Es gibt nicht den einen Kommunikationsstil. Während manche Menschen in einem Gespräch viel und laut sprechen, sich überzeugend und selbstbewusst präsentieren, kommunizieren andere zurückhaltend und eher vorsichtig. Während die einen bildhaft und emotional ihre Erlebnisse schildern, wirken andere eher sachlich und distanziert. Welchen Kommunikationsstil wir nutzen, hängt auch davon ab, in welchem Kontext wir uns befinden: So kommuniziert eine Person beispielsweise im beruflichen Umfeld eher durchsetzungsstark und wenig kompromissbereit, im Kontakt zum Freundes- oder Familienkreis kommuniziert sie hingegen ganz anders.

Es gibt verschiedene Modelle, mit denen versucht wird, Kommunikationstypen oder -stile zu beschreiben. Die Auseinandersetzung mit solchen Modellen bzw. mit Beschreibungen von Kommunikationsweisen kann dabei unterstützen, sowohl das eigene Kommunikationsverhalten als auch das des Gegenübers besser zu verstehen. Dadurch können Kommunikationsprozesse, z. B. mit Familien, bewusster gestaltet werden.

Die „Vier Seiten der Nachricht“

Friedemann Schulz von Thun hat 1981 ein Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation entworfen: die „Vier Seiten der Nachricht“ oder auch das „Kommunikationsquadrat“ genannt (Schulz von Thun, 2023a). Dieses verdeutlicht, dass jede Äußerung eines „Senders“ vier Botschaften enthält: eine Sachseite, eine Selbstoffenbarungsseite, eine Beziehungsseite sowie eine Appellseite (siehe Abbildung 1). Ihr bzw. sein Gegenüber kann eine Nachricht dementsprechend auch auf denselben vier Ebenen empfangen (siehe Abbildung 1).

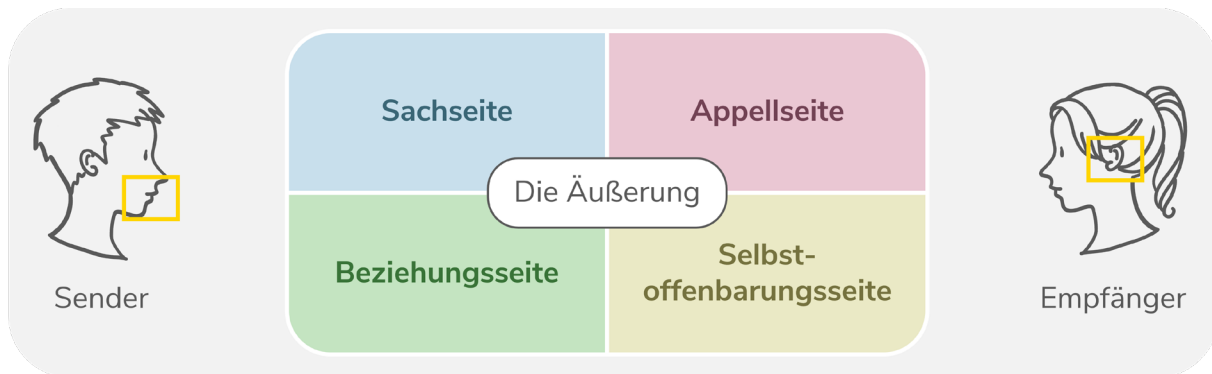


Abbildung 1. Modellstück der zwischenmenschlichen Kommunikation: Vier Seiten der Nachricht (nach Schulz von Thun, 2023a)

Die Kenntnis darüber, dass eine Nachricht vier verschiedene Ebenen des Sendens und Empfangens hat, kann – vor allem in schwierigen Gesprächsverläufen – entscheidend dazu beitragen, die Gespräche konstruktiv weiterzuführen (Schulz von Thun, 2023a).

Acht Kommunikationsstile nach Schulz von Thun

Ergänzend zu seinem Modell „Vier Seiten einer Nachricht“ hat Schulz von Thun einen weiteren wesentlichen Einflussfaktor auf Gesprächsverläufe erkannt. Er hat festgestellt, dass es große Unterschiede gibt, **wie** Äußerungen getätigt werden. Das veranlasste ihn dazu, acht Kommunikationsstile zu definieren, die mit unterschiedlichen Persönlichkeitsanteilen verbunden sind (Schulz von Thun, 2023b). Diese Beschreibungen stellen idealtypische Stile dar, die in der Realität so isoliert kaum zu finden sind. Menschen kombinieren in der Regel unterschiedliche Tendenzen und vereinen diese zu einem ganz individuellen Kommunikationsstil, ohne dass ihnen diese im Einzelnen bewusst sind (Schulz von Thun, 2023b).

Im Folgenden werden die acht Kommunikationsstile von Schulz von Thun (2023b) kurz beschrieben:

Der bedürftig-abhängige Stil

Dieser Kommunikationsstil kennzeichnet sich nach Schulz von Thun dadurch, dass ein Mensch von seinem Gegenüber indirekt oder direkt Hilfe und Unterstützung zu bekommen versucht, indem er sich bedürftig oder hilflos zeigt. Menschen mit diesem Kommunikationsstil erscheinen oft passiv und wirken dadurch unentschlossen und unselbständig. Typisch für den bedürftig-abhängigen Stil sind Äußerungen wie „Ich kann das nicht so gut wie du.“

Der helfende Stil

Der helfende Kommunikationsstil vermittelt Stärke und Belastbarkeit. Auf diese Weise kommunizierende Menschen zeigen sich hilfsbereit, sie geben gern Ratschläge und finden Lösungen für Probleme. Dadurch gelingt es ihnen, kompetent und souverän zu wirken. Es fällt ihnen leicht, Entscheidungen zu treffen und sie signalisieren die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Gleichzeitig tendieren sie dazu, selbst keine Hilfe annehmen zu wollen und ihre eigenen Bedürfnisse nicht ernst zu nehmen. Sätze, wie „Ich kann das für dich tun!“ sind typisch für den helfenden Kommunikationsstil.

Der selbstlose Stil

Der selbstlose Kommunikationsstil weist Ähnlichkeiten zum helfenden Kommunikationsstil auf. Im Unterschied zum helfenden Stil liegt hier eine gewisse Bereitschaft seitens der auf diese Weise kommunizierenden Person vor, zu tun, was von ihr erwartet wird. Mit einem selbstlosen Stil signalisieren Menschen ein Gefühl von Angst vor Ablehnung und die Bereitschaft, sich selbst zu überfordern (z. B. um andere zu entlasten, ihnen Arbeit abzunehmen, ihnen einen Gefallen zu tun usw.). Typische Aussagen für selbstlos kommunizierende Menschen sind; „Ich habe eigentlich keine Kapazitäten, diese Aufgabe zu übernehmen, aber ich werde es schon irgendwie schaffen.“

Der aggressiv-entwertende Stil

Mit diesem Kommunikationsstil nutzen Menschen Möglichkeiten, andere zu kritisieren, sich verbal über sie hinwegzusetzen und sie auf vermeintliche Fehler und Schwächen hinzuweisen. Dadurch wird es möglich, von eigenen vermeintlichen Fehlern oder Schwächen abzulenken und sich weniger angreifbar zu machen. Auf diese Weise kommunizierende Menschen treten selbstbewusst auf. Sätze, wie: „Das habe ich dir doch schon gesagt, dass das falsch ist!“ sind von aggressiv-entwertend kommunizierenden Menschen beispielsweise typisch.

Der sich beweisende Stil

Dieser Stil zeichnet sich durch einen ständigen Kampf um den eigenen empfundenen Selbstwert aus. Menschen mit diesem Kommunikationsstil suchen nach Lob und Anerkennung. Das Bedürfnis, sich als kompetent zu beweisen, kann bis zum Perfektionismus reichen. Auf diese Weise kommunizierende Menschen zeigen sich zuverlässig und ehrgeizig und weisen häufig großes Engagement auf. „Schau mal, ich habe das alles schon durchdacht und geplant!“ ist eine typische Aussage für den sich beweisenden Stil.

Der bestimmende-kontrollierende Stil

Auf diese Weise kommunizierende Menschen zeigen Dominanz. Sie legen Regeln fest, formulieren Aufgaben und Erwartungen und sehen sich generell im Recht. In Interaktionen übernehmen sie gern die Führung und kontrollieren andere. Die Aussage „Du hast einen Fehler gemacht!“ ist typisch für diesen Kommunikationsstil.

Der sich distanzierende Stil

Dieser Stil ist gekennzeichnet durch sachliche und rationale Sicht- und Kommunikationsweisen. Menschen, die auf diese Weise kommunizieren, wirken tendenziell wenig emotional und eher distanziert. Damit schaffen bzw. halten sie Abstand zum Gegenüber oder zur Umgebung und stellen häufig sowohl räumliche als auch verbale Distanz zu anderen her. „Es wäre wünschenswert, wenn Sie das so ausführen, wie eben besprochen.“ ist eine typische Aussage distanziert kommunizierender Menschen.

Der mitteilungsfreudig-dramatisierende Stil

Dieser Kommunikationsstil wirkt wie das Gegenteil zum distanzierenden Stil. Menschen, die auf diese Weise kommunizieren, sind emotional, inszenieren sich gern, sprechen viel von sich und haben Freude daran, sich in den Vordergrund zu stellen. Sie brauchen Zuspruch und Anerkennung bis hin zu Bewunderung. Sie wirken oft so, als wären ihre Gefühle nicht echt, als würden sie etwas spielen und mit ihren Darstellungen bzw. Ausführungen übertreiben. Dabei gelingt es ihnen, Sachverhalte spannend zu schildern und andere zu begeistern. Sätze, wie „Ihr könnt euch nicht vorstellen, wie unglaublich grandios das war!“ sind typisch für diesen Kommunikationsstil.

► DRÜBER NACHGEDACHT

- Sind Ihnen diese Kommunikationsstile schon einmal begegnet? Wenn ja, welche?
- In welchen Kommunikationsstilen kommunizieren Sie selbst am ehesten?
Unterscheiden sich Ihre Kommunikationsstile je nach Situation oder Kontext (z. B. im Beruflichen oder Privaten)?
- Gibt es bestimmte Personen oder Situationen, die bei Ihnen einen bestimmten Kommunikationsstil hervorrufen?
- Mit welchem Kommunikationsstil Ihres Gegenübers kommen Sie am besten zurecht?
Mit welchem am wenigsten?

Die von Schulz von Thun beschriebenen acht Kommunikationsstile weisen darauf hin, wie verschiedene Persönlichkeitsanteile die Kommunikation beeinflussen können. Schulz von Thun weist ebenso darauf hin, dass auch der Kontext Einfluss nimmt (Schulz von Thun, 2023b). Zum Kontext gehören z. B. die Vorgeschichte und das Verhältnis der Gesprächspartner:innen zueinander sowie die Zielsetzung eines Gesprächs.

Acht Kommunikationstypen nach Lindner

Auch Ulrike Lindner (2013) nimmt die Komplexität von Kommunikation in den Blick und fokussiert dabei die Gespräche mit Eltern, die einen wichtigen Tätigkeitsbereich pädagogischer Fachkräfte darstellen. Ob es Tür- und Angelgespräche sind, Gespräche über den Entwicklungsstand des Kindes oder auch Problemgespräche – gelungene Gespräche mit Familien sind ein wesentlicher Grundpfeiler einer Erziehungs- und Bildungspartnerschaft.

Lindner (2013) hat, ähnlich den acht Kommunikationsstilen von Schulz von Thun, ebenfalls charakteristische Kommunikationsweisen beobachtet, die sie modellhaft in acht Interaktions- bzw. Kommunikationstypen einordnet. Sie beschreibt und veranschaulicht diese Typen anhand von Gesprächssituationen mit Eltern und formuliert Empfehlungen, wie Gesprächsverläufe durch Kenntnis dieser unterschiedlichen Interaktions- und Kommunikationstypen konstruktiv gestaltet werden können (Lindner, 2013).

Im Folgenden werden die acht Interaktions- und Kommunikationstypen von Lindner (2013) kurz vorgestellt:

Die/der Überforderte

Ähnlich wie Schulz von Thun den bedürftig-abhängigen Kommunikationsstil beschreibt, schildert Linder einen Kommunikationstyp, den sie mit „die/der Überforderte“ titulierte. Eltern, die kommunizieren, dass sie überfordert sind, neigen dazu, im Gespräch ihre Verantwortung, z. B. für den eigenen Erziehungsstil, ggf. sogar für ihr eigenes Handeln, abzugeben. Dies führt dazu, dass sie ihrem Gesprächsgegenüber vermitteln, dass es stärker und sicherer sei als sie.

Empfehlenswert ist es nach Linder, in Gesprächen mit auf diese Weise kommunizierenden Eltern, deren Eigenverantwortung zu stärken. Um zu vermeiden, Verantwortung, die bei den Eltern liegt, zu übernehmen, kann es sinnvoll sein, nach deren Erfahrungen und Vorstellungen zu fragen, Positives in Bezug auf sie selbst und auf ihr Kind in den Vordergrund zu stellen und bewusst Lob für Dinge auszusprechen. Es geht darum, Eltern bewusst in Entscheidungen mit einzubeziehen und ihnen dadurch die Erfahrung zu ermöglichen, sich selbst als kompetent zu erleben. Es geht also darum, nach gemeinsamen Lösungswegen und Handlungsoptionen zu suchen und keine fertigen Lösungen anzubieten.

Die/der Helfende

Wie auch Schulz von Thun, beschreibt auch Lindner einen helfenden Kommunikationsstil bzw. -typ. Eltern, die auf diese Weise kommunizieren, treten fürsorglich und selbstbewusst auf. Häufig sehen sie bei aller Hilfsbereitschaft jedoch eigene Schwächen nicht.

In Gesprächssituationen mit helfend kommunizierenden Eltern ist, es hilfreich, sich fachkundig zu zeigen und die Gesprächsleitung nicht abzugeben. Sich gut vorzubereiten, wichtige Unterlagen vorliegen zu haben ist dabei ebenso wichtig wie die Einsatzbereitschaft der Eltern anzuerkennen, sie dabei jedoch gegenüber anderen, vermeintlich weniger hilfsbereiten Eltern, nicht zu bevorzugen. Auch ist es wichtig im Gespräch mit helfend kommunizierenden Eltern besonders darauf zu achten, dass die Eltern, aus ihrer Hilfsbereitschaft heraus, keine Aufgaben an sich nehmen, die im Aufgabenbereich pädagogischer Fachpersonen liegen.

Die/der Selbstlose

Genau wie Schulz von Thun beschreibt auch Linder den selbstlos kommunizierenden Typ in Gesprächen mit Eltern. Auf diese Weise kommunizierende Eltern stellen bspw. ihre eigenen Bedürfnisse und Wünsche in den Hintergrund. Sie engagieren sich an verschiedenen Stellen und fühlen sich verantwortlich oder verpflichtet, sich überall einzubringen. Gleichzeitig kommunizieren sie offen und mitteilungsfreudig.

Im Gespräch mit selbstlos kommunizierenden Eltern ist es sinnvoll, diese in ihrem Selbstvertrauen zu stärken, da es ihnen schwerfällt, eigene Vorstellungen und Wünsche zu formulieren, bspw. aus Angst vor Ablehnung. Da daraus unter Umständen Unzufriedenheit auftreten kann, ist es empfehlenswert, wahrgenommene Unstimmigkeiten direkt anzusprechen.

Die/der Aggressive

Ähnlich wie Schulz von Thun beschreibt Linder ein aggressives Kommunikationsverhalten, das sie in Gesprächen mit Eltern beobachtet. Auf diese Weise kommunizierende Eltern zeigen sich aggressiv, bspw., wenn es um Probleme oder Konflikte geht, die gelöst werden sollen. Kritik äußern sie z. B. in unangemessener Weise.

Für Gespräche mit aggressiv kommunizierenden Eltern ist es sinnvoll, sich z. B. nicht auf lange Auseinandersetzungen oder Streit einzulassen. Da ein aggressives Verhalten häufig aus subjektiv empfundener Hilflosigkeit entsteht, kann es helfen, selbst nicht emotional, sondern ruhig und sachlich zu kommunizieren, gleichzeitig jedoch Verständnis zu zeigen. Anstatt sich zu rechtfertigen, geht es darum, gezielt Lösungen zu formulieren und sein Gegenüber aktiv einzubeziehen.

Die Wichtigtuerin/der Wichtigtuer

Ähnlich wie der von Schulz von Thun beschriebene sich beweisende Kommunikationsstil stellt Linder hier einen Typus vor, bei dem Eltern in Gesprächen dazu neigen, sich selbst als besonders wichtig darzustellen. Dies geschieht z. B., indem sie mit ihrem Wissen prahlen, auf das Vorhandensein vermeintlich wichtiger Kontakte hinweisen oder betonen, welche Leistungen ihre Kinder vollbracht haben.

In einem Gespräch mit Eltern, die diese Kommunikationsweise zeigen, kann es helfen, sich bewusst zu machen, dass ein solches Verhalten aus Unsicherheit resultieren kann und sich nicht gegen die eigene Person richtet. Möglicherweise können diese Eltern tatsächlich, z. B. durch bestimmtes Wissen oder Kontakte, unterstützend sein, deshalb kann es sinnvoll sein, bei den Eltern genauer nachzufragen.

Die Besserwisserin/der Besserwisser

Dieser Stil ist in Teilen dem von Schulz von Thun beschriebenen aggressiv-entwertenden sowie dem bestimmenden-kontrollierenden Stil ähnlich. Menschen mit diesem Kommunikationsstil bringen zum Ausdruck, dass nur sie wissen, was gut und richtig ist. Dies kann beim Gegenüber möglicherweise dazu führen, sich kritisiert zu fühlen.

In Gesprächssituationen mit Eltern dieses Kommunikationsstils ist es zu empfehlen, sich nicht provozieren zu lassen sowie freundlich und bestimmt aufzutreten. Hinter dieser Kommunikationsweise stehen möglicherweise Wünsche, die nicht als solche formuliert werden. Wichtig ist deshalb, nach der Intention zu suchen, gleichzeitig aber auf jeden Fall die eigene Rolle als pädagogische Fachperson deutlich zu vertreten.

Die/der Zurückhaltende

Dieser Kommunikationstyp ist dem sich distanzierenden Stil, den Schulz von Thun beschreibt, ähnlich. Menschen, die auf diese Weise kommunizieren, fallen eher nicht besonders auf. Sie stellen selten Forderungen oder Fragen und halten sich bei Aktivitäten eher im Hintergrund (z. B. im Rahmen von Veranstaltungen wie bspw. Elternabenden oder bei Festen). Sie kommunizieren eher auf der Sach- und nicht auf der Beziehungsebene, was Distanz signalisiert. Wenn sie sich über ihre Kinder äußern, tun sie dies, indem sie unpersönlich oder neutral formulieren.

In Gesprächen mit Eltern, die zurückhaltend kommunizieren, ist es sinnvoll, die distanziert wirkende Art nicht persönlich zu nehmen oder die Zurückhaltung nicht als Desinteresse zu werten. Möglicherweise fühlen sich die Eltern unsicher, deshalb kann es helfen, positive Rückmeldungen zu geben, bspw. zur Entwicklung des Kindes. Auch ist es hilfreich, ihnen immer wieder Angebote zu Gesprächen zu machen oder Möglichkeiten zur Mitwirkung anzubieten.

Die/der Vielredner/in

Dieser Kommunikationstyp ist in Teilen dem von Schulz von Thun beschriebenen mitteilungs-freudig-dramatisierenden Stil ähnlich: Eltern, die viel reden, stehen häufig im Mittelpunkt und haben einen Hang zum Dramatisieren.

Im Gespräch mit sehr mitteilungsbedürftigen Eltern ist es wichtig, sich nicht vom eigentlichen Thema abbringen zu lassen. Es kann schnell passieren, dass sie abschweifen oder sich in Nebensächlichkeiten verlieren. Ein Grund hierfür kann die Sorge sein, nicht beachtet zu werden. Es ist hilfreich, sich vor einem Gespräch die Gesprächsziele und -inhalte klarzumachen und auf die Einhaltung der Gesprächsdauer zu achten.

Quellenverzeichnis

Lindner, U. (2013). *Klare Worte finden – Elterngespräche in der Kita: professionell vorbereiten – kompetent kommunizieren – Konflikte entschärfen*. Verlag an der Ruhr.

Schulz von Thun, F. (2023a). *Miteinander reden: 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation* (61. Aufl.; Erstauflage 1981). Rowohlt Taschenbuch.

Schulz von Thun, F. (2023b). *Miteinander reden: 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differenzielle Psychologie der Kommunikation* (41. Aufl.; Erstauflage 1989). Rowohlt Taschenbuch.

Zitiervorschlag

Hanisch, A. & Lasson, A. (2024). *Kommunikationsstile. Fachtext zu verschiedenen Kommunikationsstilen und Empfehlungen für Gespräche mit Familien*. Elementar+. Internationales Zentrum PEP, Universität Graz.

Kommunikationsstile – Fachtext zu verschiedenen Kommunikationsstilen und Empfehlungen für Gespräche mit Familien. Elementar+

© 2024 by Internationales Zentrum PEP

Except where otherwise noted, this work is licensed under [CC BY-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/)

 Bundesministerium
Bildung, Wissenschaft
und Forschung



PEP – Internationales Zentrum für
Professionalisierung der Elementarpädagogik
Universität Graz · pep.uni-graz.at