



Viola Ferrarello

Klarheitsstifterin und Kommunikationsstrategin

Kommunikationstest

(Nach dem 4-Ohren-Modell von Schulz von Thun)

Kommunikationstest für den Businesskontext

Eine kurze Standortbestimmung für Teams, Führung und Zusammenarbeit.

Einleitung

Kommunikation ist mehr als Information.

Wie wir Aussagen wahrnehmen, hängt davon ab, worauf wir besonders achten – auf Inhalte, Beziehungen, Erwartungen oder persönliche Botschaften.

Dieser Test hilft dir, deine bevorzugte Kommunikationsebene besser einzuschätzen:
Sachebene, Beziehungsebene, Appell oder Selbstoffenbarung.

Es gibt kein richtig oder falsch – entscheidend ist, wie du spontan reagierst.
Vertraue deiner ersten Eingebung. Sie zeigt am besten, was bei dir innerlich anspringt.

Das Ergebnis ist keine Bewertung, sondern eine Standortbestimmung – für klarere Kommunikation im Berufsalltag.

6 Situationen. 4 Antwortmöglichkeiten. 1 Tendenz.

Situationen und Antwortmöglichkeiten

Situation 1

Im Meeting sagt jemand: „Die Deadline war ja eigentlich letzte Woche.“

- a) Ich hake nach, worum es genau geht.
 - b) Ich denke: „Der will mir die Schuld geben.“
 - c) Ich denke: „Ich sollte das jetzt dringend nachholen.“
 - d) Ich sage: „Ich war diese Woche wirklich überlastet.“
-

Situation 2

Eine Kollegin schreibt dir in einer Mail: „Ich hätte es anders formuliert.“

- a) Ich frage nach, was sie meint.
 - b) Ich fühle mich kritisiert.
 - c) Ich ändere den Text sofort.
 - d) Ich denke: „Ich bin bei sowas oft zu direkt.“
-

Situation 3

Ein:e Vorgesetzte:r sagt: „Könnten Sie das bitte nochmal überarbeiten?“

- a) Ich verstehe das als sachliche Rückmeldung.
 - b) Ich denke: „Er/Sie traut mir das nicht zu.“
 - c) Ich nehme es als klaren Arbeitsauftrag.
 - d) Ich denke: „Ich war wohl nicht konzentriert genug.“
-

Situation 4

Eine Kollegin sagt: „Du warst heute sehr ruhig in der Runde.“

- a) Ich denke: „Sie will wissen, was los ist.“
 - b) Ich fühle mich bewertet.
 - c) Ich sage: „Ich habe einfach nur zugehört.“
 - d) Ich nehme es als neutrale Beobachtung.
-

Situation 5

Du bekommst ein Feedback: „Das war gut – aber an einer Stelle noch ausbaufähig.“

- a) Ich erkenne die sachliche Differenzierung.
 - b) Ich frage mich, ob ich enttäuscht habe.
 - c) Ich will es beim nächsten Mal besser machen.
 - d) Ich denke: „Ich bin nie ganz zufrieden mit meiner Leistung.“
-

Situation 6

Ein Kollege sagt im Flur: „Ach, da ist ja unser Projekt-Chaot.“

- a) Ich denke: „Der meint das ironisch – aber irgendwie stichelt er.“
- b) Ich sage: „Ich habe gerade wirklich viel auf dem Tisch.“
- c) Ich frage, worauf er konkret anspielt.
- d) Ich denke: „Ich sollte meine Abläufe besser organisieren.“

Auswertung

Kreuze in der Tabelle an, welche Antwort (a, b, c oder d) du bei jeder der sechs Situationen gewählt hast. Dort siehst du, welches Kommunikations-Ohr zu deiner Antwort gehört – individuell je Frage.

Zähle am Ende, wie oft jede Ebene vorkommt.

Frage	A	B	C	D
1 – Deadline	Sachebene	Beziehungsebene	Appell-Ohr	Selbstoffenbarung
2 - Formulierung	Sachebene	Beziehungsebene	Appell-Ohr	Selbstoffenbarung
3- Überarbeiten	Sachebene	Beziehungsebene	Appell-Ohr	Selbstoffenbarung
4- Ruhig in der Runde	Apell-Ohr	Beziehungsebene	Selbstoffenbarung	Sachebene
5- Feedback	Sachebene	Beziehungsebene	Appell-Ohr	Selbstoffenbarung
6-Projekt-Chaot	Beziehungsebene	Selbstoffenbarung	Sachebene	Appell-Ohr

Das Ergebnis zeigt dir, auf welcher Ebene du besonders aufmerksam reagierst. Alle vier Ebenen sind sinnvoll – entscheidend ist, wie bewusst du sie wahrnimmst und einsetzt.

Dieses Tool stammt aus dem Klartext-Angebot von Viola Ferrarello.
Mehr unter: www.violaFerrarello.de