

*Kandidat der philologischen  
Wissenschaften,  
Dozent,  
Shytomyrer staatliche  
Iwan-Franko-Universität*

## **KOMMUNIKATIONSMODELLE VON FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN UND MARSCHALL B. ROSENBERG IN DER SPRACHWISSENSCHAFT**

Das Forschungsfeld “Kommunikation” ist von einer hohen Aktualität geprägt und ist in der Fokussierung moderner sprachwissenschaftlicher Erforschungen. Das einzige Instrument für das Interagieren ist ohne Zweifel die Kommunikation. Im Mittelpunkt des vorliegenden wissenschaftlichen Artikels steht die Erforschung des Begriffs der gewaltfreien Kommunikation in der Sprachwissenschaft. In dieser Hinsicht wird die Förderung von kommunikativen Kompetenzen nach M. Rosenberg betrachtet sowie analysiert. Diese wissenschaftliche Arbeit beinhaltet einen Versuch, in einem klaren sprachwissenschaftlichen Fokus das Phänomen der gewaltfreien Kommunikation zu erforschen, in dem das Kommunikationsmodell von M. Rosenberg unter Berücksichtigung der gewaltfreien Kommunikation nach M. Rosenberg ausdiskutiert und analysiert wird [3, S. 22].

Als wesentliche Aufgaben der wissenschaftlichen Erforschung gilt die Regulierung des kategorialen Apparats des Forschungsfeldes sowie der theoretischen Hypothesen. In diesem Zusammenhang ist es schwierig, eine Gesamtkonzeption zu bilden. In den Bannkreis der Problematik der vorliegenden wissenschaftlichen Forschungsarbeit ist der Vergleich von zwei Modellen der Kommunikation geraten. Im Mittelpunkt der Arbeit stehen also der Vergleich und die Analyse der Kommunikationsmodelle von Schulz von Thun und M. Rosenberg unter besonderer Berücksichtigung der jeweiligen Begriffe des vorliegenden Forschungsthemas sowie der Entstehung und Entwicklung. Ins Blickfeld der Untersuchung sind nicht nur die gewaltfreie Kommunikation, sondern auch die Hauptthesen der beiden hervorragenden Kommunikationsforscher gerückt worden. In den Fokus der vorliegenden Forschungsarbeit wurden demnach die Begriffe “Kommunikation”, “gewaltfreie Kommunikation”, “kommunikative Kompetenz” gestellt. In der Forschungsarbeit erhalten die Bestimmungen der gewaltfreien Kommunikation bezüglich der beiden Kommunikationstheoretiker sowie Sprachwissenschaftler eine hervorgehobene Positionierung. Anhand der Kommunikationsmodelle von Schulz von Thun und M. Rosenberg zur Definition des Begriffs „gewaltfreie Kommunikation“ werden beide Modelle verglichen, unter Berücksichtigung ihrer Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Mittels Literaturrecherche wird der theoretische Rahmen des GfK-Konzeptes beleuchtet [3, S. 26].

Bevor man die gewaltfreie Kommunikation untersucht, muss man auf die Klärung des Begriffes “Kommunikation” eingehen. Ohne Zweifel gehört auch dieser Begriff zum kategorialen Forschungsapparat der vorliegenden Hausarbeit. Der Begriff “Kommunikation” beinhaltet vor allem den Prozess des Austausches von Gedanken in Sprache, Mimik, Gestik, Bild oder Schrift. Dieser Prozess des Austausches wird vor allem im Laufe des Alltags realisiert und lässt sich immer als wechselbar bezeichnen. In diesem Kontext muss betont werden, dass sich die Kommunikation grob gesehen in zwei Typen gliedern lässt: Die “Face-to-Face-Kommunikation” und die digitale Kommunikation. Die “Face-to-Face-Kommunikation” ist traditionell und wird unter folgenden drei Aspekten charakterisiert: Kommunikationspartner, Inhalt und Situation. Die digitale Kommunikation ergibt sich in der digitalen Epoche von Emails und SMS. Im Netzwerk bemühen sich die Jugendlichen diese “kommunikativen Lücken” nachzuholen und lassen sich vor allem mit Gleichaltrigen binden [3, S. 30–33].

Das Modell der Kommunikation von dem Kommunikationswissenschaftler Friedemann Schulz von Thun ist auch unter dem Titel des Vier-Ohren-Modells weit verbreitet. Man nennt dieses Modell noch als Quadrat der Kommunikation. Der Kommunikationsforscher belegt seine Hauptthese, dass solche Prozesse wie das Verschicken und der Empfang einer verschickten Information mittels der vier Kanäle erfolgt. Der Sprechende berührt bei der Kommunikation folgende Ebenen wie Inhalt der Sache, Offenbarung von sich selbst, Beziehung und Anrede. Laut des Forschers kommuniziert der Sprechende dabei mit den sogenannten vier Schnäbeln. Was den Empfänger betrifft, kann er den vom Sprecher versendenden Inhalt auf den schon erwähnten vier Ebenen wahrnehmen. Darunter erklärt der Kommunikationsforscher, dass der Adressat mittels vier Ohren die verschickte Information wahrnehmen kann. Der Hauptsinn des Vier-Ohren-Modells von Schulz von Thun besteht darin, dass jeder Kommunizierende unterschiedlich wirken kann. Das heißt, dass jede geäußerte Information sowie jeder Spruch vier Botschaften beinhaltet und mittels der vier verschiedenen Instrumente erfasst werden kann. Die Existenz von diesen vier Ebenen hängt von dem Wunsch des Senders nicht ab, weil sie im Grunde genommen ein nicht wegzudenkender Bestandteil der verschickten Information sind. In diesem Zusammenhang erstellte der Kommunikationswissenschaftler das Kommunikationsquadrat. Die einzelnen Seiten dieses Quadrates bezeichnete er mit verschiedenen Farben [4, S. 12].

Die Präsentation der von Schulz von Thun darstellten vier Ebenen erfolgt in der Form eines Quadrats. Die einzelnen Seiten dieses Quadrats stellen vier Ebenen der verschickten Äußerung dar: Inhalt der Sache, Selbstoffenbarung, Beziehung und Anrede [5, S. 34]:

1. Sachinhalt. Die erste Ebene stellt den Prozess des Kommunizierens der reinen Informationen dar, die die Botschaft beinhaltet. In dieser Hinsicht spricht man von den Tatsachen, Fakten, Statistiken, dem Inhalt der Nachricht. Gerade

auf dieser Ebene entscheidet sich der Empfänger der Botschaft für die Tatsache, Aktualität, Prägnanz der Informationen. Die Hauptaufgabe des Senders besteht dabei in einer klaren und deutlichen Formulierung der Informationen mit dem Ziel der Vermeidung von möglichen Missverständnissen zwischen den beiden Seiten.

2. Selbstoffenbarung. Jeder Kommunizierende teilt auch Informationen über sich selbst mit, was im Modell der Kommunikation von dem Kommunikationsforscher als Selbstoffenbarung bezeichnet wurde. Es ist aber nicht zu übersehen, dass jede Botschaft zum Teil auch bestimmte Gefühle, Bewertungen, Betrachtungsweisen sowie auch Bedürfnisse des Sprechenden offenbart. In diesem Zusammenhang kann die Selbstoffenbarung sowohl explizit mittels Ich-Botschaft als auch implizit ohne Klarheit gesagt, dargestellt werden.

3. Beziehung. Diese dritte Ebene zeigt das Verhalten des Sprechenden dem Adressaten gegenüber. Die Ebene der Beziehung demonstriert im Großen und Ganzen das, was der Absender der Äußerung bezüglich des Empfängers denkt. In diesem Kontext müssen Methoden sowie Art der Kommunikation bestimmt werden. Hier geht es vor allem um die konkrete Formulierung, in dem auch Mimik, Gestik und der Tonfall berücksichtigt werden. Die Ebene der Beziehung lässt sich sowohl implizit als auch explizit bedingen. Falls ein Adressat eine Botschaft auf dem Beziehungsohr hört, fühlt er sich entweder respektiert oder herabgewürdigt, angesehen oder missachtet sowie geschätzt oder übersehen.

4. Appellebene. Es ist nicht zu übersehen sowie versteht sich von selbst, dass jeder Sprechende etwas möchte. Gerade dieser sogenannte Wunsch wird auf der Ebene des Appells in Kauf genommen. In dieser Hinsicht werden Vorhaben, Anliegen, Anreden, Empfehlungen oder Anordnungen kommuniziert, die sich entweder offen oder verdeckt ergeben. Wenn der Adressat eine Botschaft mit seinem Appellohr hört, dann ergibt sich in dieser Hinsicht bei ihm die Frage, die vor allem darin besteht, was er jetzt (nicht) tun soll.

Mit dem Ziel der Verdeutlichung des vorliegenden Vier-Ohren-Modells wird in der Arbeit ein treffendes Beispiel angeführt. Dieses Beispiel stellt Schulz von Thun in seinem Werk "Miteinander reden" dar. Es veranschaulicht eine Situation, in der ein Paar, das aus einem Mann und einer Frau besteht, in einem Wagen sitzt. Die Frau fährt das Auto. Vor einer Ampel lässt sie das Auto stehen. Wenn nach einer unbestimmten Zeit des Wartens die Ampel grünes Licht zeigt, wendet sich der Mann an die Frau und teilt ihr mit, dass es schon grünes Licht ist. Darauf bekommt er die Antwort der Frau, in der sie den Mann fragt, wer das Auto fährt – sie oder er. In diesem Kontext lässt sich das Vier-Ohren-Modell sehr gut verwenden sowie analysieren. Der Absender der Information offenbart in seiner Botschaft vier Seiten des Modells der Kommunikation von Thun. Die neben dem Mann am Steuer sitzende Frau, die die von ihm verschickte Äußerung erhält, nimmt diese mit ihren vier Ohren (Ohr der Sache, Ohr der Beziehung, Ohr der Selbstoffenbarung, Ohr des Appells) wahr [6, S. 20].

Gerade diese vier Seiten werden von dem Mann kommuniziert, wenn er die Frau auf das grüne Licht der Ampel hinweist. Was die Frau betrifft, hat sie seine Frage (davon kann man anhand ihrer Antwort ausgehen) auf dem Beziehungs-Ohr gehört. In dieser Hinsicht kann man behaupten, dass sich die Frau bestimmt somit herabgesetzt fühlt. Es ist selbstverständlich, dass sogar diese Situation zeigt, dass von den Prozessen auf den dargestellten vier Ebenen die Entstehung der Konflikte zwischen den Sprechenden abhängig ist. Das Missverständnis zwischen den beiden Kommunizierenden in der beispielhaften Situation ergibt sich deswegen, weil der Mann von der Frau wollte, dass sie auf grün fährt und er teilt ihr das mit. Die Situation zeugt davon, dass die Frau die Äußerung des Mannes vielleicht mit dem Ohr der Beziehung hört. Gerade darum vernahm sie die Informationen von dem Mann als gedemütigt sowie herabgesetzt. Aus diesem Grund entsteht folglich die Konfliktsituation [6, S. 25].

Der Forscher führt aber noch ein interessantes Beispiel an, in dem schon ein Mann mit seiner Frau nicht im Auto, sondern beim Essen sitzt. Die Frau hat die Speise unter dem Titel "Königsberger Klopse" zubereitet. In der Soße dieser Speise schwimmen aber sehr viele Kapern, die laut des Rezeptes typisch für diese Speise sind. Wie bekannt, sind Kapern durch ihre kleine Größe sowie grüne Farbe bekannt. Seit langer Zeit hält man sie für ein scharfes Gewürz beim Kochen. Die grünen und kleinen Kapern regen den Mann an, an seine Frau die Frage zu stellen. Er fragt, was Grünes in seinem Teller ist. Dabei erfolgt sein Denkprozess auf den verschiedenen Ebenen: Der Mann lässt sich diese Sache am Tisch auf vier verschiedenen Ebenen kommunizieren. Die Frau lässt sich die gehörte Botschaft auch auf vier verschiedenen Weisen oder anders gesagt mit vier Ohren verstehen. In diesem Zusammenhang erfolgt ein inhaltliches Überlagern, in dem zum Beispiel Appellebene und Sachinhalt äußerst gleich sein können, falls der Satz zum Beispiel als eine direkte Aufforderung verstanden wurde. In dieser Situation informiert der Mann seine Frau auf der Ebene des Sachinhalts dasselbe, was auch die Frau dementsprechend auf der Ebene des Sachinhalts erfasst. Im Teller gibt es etwas Grünes. Die anderen Ebenen sind aber grundsätzlich sehr unterschiedlich. Als Resultat des Missverständnisses antwortete die Frau dem Mann auf seine Antwort, dass falls ihm etwas nicht gefällt und die Speise nicht schmackhaft ist, er bei einer anderen Frau essen kann. Der Konflikt ergibt sich nicht infolge einer unterschiedlichen Bedeutung der Ebenen, sondern auf der Grundlage von ganz verschiedenen Annahmen. Die Seite des Appells, die zum Schluss präsentiert wird, was der Mann seiner Frau eigentlich wirklich mit seiner Frage sagen möchte, lässt sich von ihr falsch verstehen. Gerade darin besteht der Grund des Konfliktes.

Es muss betont werden, dass M. Rosenberg die These entwickelte, die die Informationen beinhaltet, dass die gewaltfreie Kommunikation (weiter: GfK) vor allem ein Prozess ist. Die GfK trägt zur Verbesserung des menschlichen Umganges bei, der mittels eines Kommunikationseinflusses verbessert wird. GfK steht nicht nur für den Alltag, sondern auch für eine friedliche Lösung der beruflichen, politischen und persönlichen Konfliktsituationen zur Verfügung. GfK kann dabei sehr behilflich sein. Unter GfK ist keine Technik zu verstehen. Darunter lässt sich die Grundhaltung begreifen, bei der eine weitschätzend bedingte Beziehung in den Vordergrund tritt. Die Hauptthese von Rosenberg besteht darin, dass die Menschen grundsätzlich einen Wunsch haben, nämlich miteinander im Austausch zu sein. Dabei fordern sie

eine Balance zwischen Nehmen und Geben. Jede menschliche Handlung ist ein Versuch der Erfüllung von Bedürfnissen. Man ist bestrebt, das Leben vor allem in seiner Fülle und Herausforderung zu leben. In diesem Zusammenhang ist die GfK besonders hinsichtlich der Verantwortung für die eigenen Gefühle und das eigene Handeln von riesiger Bedeutung. Die GfK ist als ein Prozess zu bezeichnen, bei dem sich jeder von uns entscheidet oder anders gesagt vor der Wahlmöglichkeit steht, seinem Nächsten das Leben zu erschweren oder zu erleichtern [1, S. 10–13].

In der Sphäre der zwischenmenschlichen Beziehungen ist die GfK von riesiger Bedeutung und hat das Ziel des Abbauens von Gewalthierarchien auf der gesellschaftlichen Ebene. Ein friedliches Zusammenleben ist mittels des Erkennens sowie der (möglichen) Erfüllung der menschlichen Bedürfnisse möglich. Rosenberg betont, dass es in der letzten Zeit die Menschen eine gesellschaftliche Veränderung erleben, die bei dem Wissenschaftler in den Vordergrund tritt. In diesem Zusammenhang handelt es sich darum, dass die inneren sowie zwischenmenschlichen, institutionellen und gesellschaftlichen Strukturen der Macht aufzulösen und neu zu strukturieren sind [1, S. 17–18].

GfK nach Rosenberg erfolgt in 4 Schritten: Das sind Beobachtung, Gefühl, Bedürfnis und Bitte [2, S. 15–18].

1. Beobachtung. Der Erfolg dieses Prozesses oder des sogenannten ersten Schrittes besteht im Fehlen der Wertung und Urteilung.

2. Gefühl. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu klären, wie Gefühle entstehen. In diesem Kontext handelt es sich vor allem darum, was die Person bei der Beobachtung einer Situation oder eines bestimmten Verhaltens empfindet. Das Ziel dieses Schrittes besteht in dem Aufbauen eines umfangreichen, differenzierten Wortschatzes der Gefühle, anstatt die Situation mit vagen oder allgemeinen Begriffen (wie zum Beispiel gut, schlecht, normal usw.) zu bezeichnen. Der sogenannte Gefühlswortschatz wird zum klaren sowie treffenden Ausdruck der erlebten Gefühle und ihrer Schattierungen. Es muss aber betont werden, dass mit dem Ziel der Übernahme von Verantwortung für die eigenen Gefühle in der GfK empfohlen wird, Gefühle von Gedanken zu differenzieren. Laut Rosenberg ist der Ausdruck der Gefühle unklar. In der GfK müssen wir zwischen dem, was wir empfinden, und dem, wie wir über uns selbst denken, unterscheiden, weil es sich auch in diesem Kontext um den Ausdruck von keinen wirklichen Gefühlen handelt. Außerdem gibt es einen krassen Unterschied zwischen dem, wie wir uns selbst fühlen, und dem, wie wir behaupten, dass andere darauf reagieren oder sich uns gegenüber verhalten.

3. Bedürfnis. Im dritten Schritt handelt es sich um die Erkennung sowie die Artikulation von eigenen und fremden Bedürfnissen. Im Grunde genommen ist der Ansatz von Rosenberg zusammengefasst als eine weitere Theorie der Bedürfnisse zu beschreiben. Wie bekannt sind die willentliche Steuerung der Bedürfnisse sowie die dauerhafte Unterdrückung der Bedürfnisse ohne körperliche oder seelische Konsequenzen nicht möglich. Die Bedürfnisse gehören zu den mächtigsten Quellen menschlicher Motivation, weil sie notwendigerweise befriedigt werden müssen. Der Kerngedanke von Rosenberg besteht in dem Erkennen und Ausdrücken von erfüllten sowie nicht erfüllten Bedürfnissen. Erst wenn dies passiert, besteht die Möglichkeit, dass die Bedürfnisse erfüllt werden können, was wiederum ein friedlicheres Zusammenleben ermöglicht.

4. Bitte. Der vierte Schritt beinhaltet den Prozess der Formulierung einer Bitte. Mit dieser Bitte kann ein unerfülltes Bedürfnis erfüllt werden. Laut Rosenberg ist der Mensch in seinen Wünschen oft selbst nicht sicher. Darum schafft der Prozess der Formulierung der Bitte nicht nur mehr Klarheit, sondern auch mehr Bewusstheit darüber, wie der Mensch ein bestimmtes Bedürfnis erfüllt sehen möchte. Jede Bitte lässt sich dabei von den gutgesinnten Wünschen unterscheiden. Eine der Ausdrucksmöglichkeiten eines solchen Wunschs kann zum Beispiel so lauten: “Bitte mach das doch endlich!” Der Schlüssel liegt in der Formulierung. Die Sprache der Handlung soll positiv sein. Das bedeutet, dass sie das wiedergeben soll, worin eigentlich die Bitte des anderen Menschen besteht. Und nicht umgekehrt. Man darf nicht wiedergeben, was der Mensch nicht tun soll. In diesem Zusammenhang handelt es sich um ein überprüfbares Angebot der Handlung. Man muss sich besinnen, was mein Gesprächspartner in diesem Moment machen kann, um mein Leben reicher zu machen? Jeder von uns kann z. B. um eine Unterstützung in der Form einer Umarmung, eines Gespräches, einer Zustimmung oder der Gefühle zu dem vorher schon Gesagten bitten. Außerdem kann um eine bestimmte Handlung oder um die Wiedergabe des schon Gesagten gebeten werden. Das macht es den beiden Kommunizierenden möglich, Missverständnisse zu klären und Konflikte zu vermeiden. In diesem Schritt gibt es noch eine andere Option, die darin besteht, die Bitte um Offenheit darzustellen. Mit einem offenen Ausdruck möchte die Person wissen, wie sich das Gegenüber fühlt, was der Gesprächspartner davon hält oder ob der andere Mensch bereit ist, etwas Konkretes zu machen. Es lohnt sich dabei, eine Bitte als Aussage anstatt als Frage auszudrücken, um klarer zu machen, dass der Mensch damit für das, was er benötigt, einsteht [1, S. 22].

Die komparativen Perspektiven der Theorien bieten demnach interessante Ergebnisse an. Der Vergleich der theoretischen Ansätze insbesondere der Kommunikationsmodelle verursacht die Erhaltung der Leistungsfähigkeit des Faches „Sprachwissenschaft“. Es muss aber betont werden, dass die Vergleichbarkeit zweier oder sogar mehrerer Modelle primär mittels der Fragestellung begründet wird, indem die Objekte des Vergleichs eine minimale Anzahl von Gemeinsamkeiten aufweisen müssen, um vergleichbar und angesichts ihrer Unterschiede untersuchbar zu sein. Beide Kommunikationswissenschaftler haben einen gemeinsamen Gegenstandsbereich genommen, mit dem sie ihre jeweiligen Kommunikationsmodelle begründet haben. Angesichts der disziplinären, theoretischen, begrifflichen und normativen Disparitäten ist es jedoch notwendig, Gemeinsamkeiten oder gemeinsame Sachverhalte und Problembezüge zu finden, die in beiden Modellen behandelt worden sind. Die übergeordneten Gesichtspunkte belegen den Relevanzbereich für die Vergleiche der Modelle und stellen damit die Beurteilung fest, inwiefern die Auswahl bestimmter Merkmale des Vergleichs adäquat ist, oder nicht.

Nach Thun verschlüsselt der Absender der Informationen sein Anliegen mittels erkennbarer Zeichen und verschickt diese Botschaft an den Empfänger, der die verschickten Informationen entschlüsseln muss. Er entwickelte das

Vier-Ohr-Modell (Sach-Ohr, Beziehungs-Ohr, Selbstoffenbarungs-Ohr, Appell-Ohr). Parallel zu Schulz von Thun entwickelt der Kommunikationsforscher Marshall Rosenberg sein Kommunikationsmodell, in dem er die Kommunikation unter den vier Aspekten betrachtet: Beobachtung, Gefühle, Bedürfnisse, Bitte. Rosenberg hält gerade Bedürfnisse und Gefühle für besonders wichtig, was sein Kommunikationsmodell besonders erfolgreich gerade im Kontext der Arbeit zwischen Eltern und der Schule macht. Dieses Modell ermöglicht die Sprachbarriere mittels einer anschaulichen Methodik sowie greifbarer kreativer Darstellung zu beseitigen. Was die Kinder betrifft, begreifen sie das Lernen besser mit allen Sinnen und die Eltern lassen sich das erlernen. Das Kommunikationsmodell von M. Rosenberg ermöglicht Sehen, Spüren, Hören und Sagen. Weit verbreitet ist die Erfahrung, dass sowohl in der Politik, im Unternehmen, in der Schule als auch in der Familie jede Konfliktsituation gelöst werden kann, sobald die Teilnehmer nicht mehr mit Ärger oder Wut reden, sondern die Motive und die grundlegenden Bedürfnisse des anderen Beteiligten verstehen lernen. Gerade das Kommunikationsmodell von Rosenberg hält die Gefühle sowie Bedürfnisse der Menschen im Fokus, was im Kommunikationsmodell von S. von Thun nicht festzustellen ist.

In der vorliegenden Forschungsarbeit stehen die Begriffsbestimmungen der GfK bei beiden Kommunikationswissenschaftlern im Vordergrund. Anhand der Ansätze der Forscher zur Definition dieses Begriffs werden beide Kommunikationsmodelle unter Berücksichtigung ihrer Gemeinsamkeiten und Unterschiede eindeutig verglichen. In der Arbeit erweist sich das Kommunikationsmodell von M. Rosenberg als effektiver.

#### **Literaturverzeichnis:**

1. Rosenberg M. Das Herz gesellschaftlicher Veränderung. Wie Sie Ihre Welt entscheidend umgestalten können / M. Rosenberg. – Junfermann, Paderborn, 2004.
2. Rosenberg M. Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens / Rosenberg M. – Junfermann, 8. veränd. Auflage, Paderborn, 2009.
3. Satir V. Kommunikation. Selbstwert. Kongruenz: Konzepte und Perspektiven familientherapeutischer Praxis/ V. Satir. – Junfermann Verlag; Auflage: 9, 2004.
4. Schulz von Thun F. Miteinander reden 1 – Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation / F. Schulz von Thun. – Rowohlt, Reinbek 1981.
5. Schulz von Thun F. Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differenzielle Psychologie der Kommunikation / F. Schulz von Thun. – Sonderausgabe, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek bei Hamburg, 2011.
6. Schulz von Thun F. Miteinander reden von A bis Z / F. Schulz von Thun, K. Zach, K. Zoller // Lexikon der Kommunikationspsychologie. Das Nachschlagewerk zu "Miteinander reden 1–3". Rowohlt (rororo), Reinbek, 2012.

#### **Annotation**

##### **I. TARABA. KOMMUNIKATIONSMODELLE VON FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN UND MARSCHALL B. ROSENBERG IN DER SPRACHWISSENSCHAFT**

Der Artikel befasst sich mit der Analyse der Kommunikationsmodelle von S. von Thun und M. Rosenberg in der Linguistik. Der Forschungsbereich «Kommunikation» ist in der modernen Linguistikforschung sehr aktuell und befindet sich von einem hohen Forschungsinteresse. Das Ziel der vorliegenden Studie besteht in einer allgemeinen Analyse der Kommunikationsmodelle von S. von Thun und M. Rosenberg sowie der Identifizierung des Inhalts und Umfangs vom Begriff «Kommunikation».

**Schlüsselwörter:** die Kommunikation, das Kommunikationsmodell, gewaltfreie Kommunikation.

#### **Анотація**

##### **I. ТАРАБА. КОМУНІКАТИВНІ МОДЕЛІ ФРІДЕМАНА ШУЛЬЦА ФОН ТУНА ТА МАРШАЛЛА Б. РОЗЕНБЕРГА В МОВОЗНАВСТВІ**

Стаття присвячена аналізу комунікаційних моделей Фрідемана Шульца фон Туна та Маршалла Розенберга в лінгвістиці. Поле досліджень «комунікація» є дуже актуальним і знаходиться у фокусі цілої низки дослідників. Метою дослідження є загальний аналіз комунікаційних моделей Фрідемана Шульца фон Туна та Маршалла Розенберга й виявлення змісту та обсягу терміна «комунікація».

**Ключові слова:** комунікація, комунікативна модель, ненасильницька комунікація.

#### **Summary**

##### **I. TARABA. FRIEDEMANN SHULZ VON THUN AND MARSHALL B. ROSENBERG COMMUNICATION MODELS IN LINGUISTICS**

The article deals with the analysis of the communication models of S. von Thun and M. Rosenberg in linguistics. The research area «communication» is very topical and keenly considered in modern linguistics researches. The aim of this study is a general analysis of the communication models of S. von Thun and M. Rosenberg and the identification of the content and volume of the term called “communication”.

**Key words:** communication, communication model, nonviolent communication.