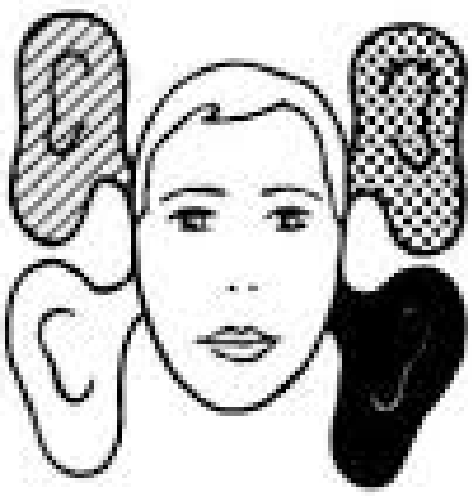
Komunikační model čtyř uší

Sebeodhalující ucho:
Co říká on sám/ona sama o sobě?
Kdo je ten/ta, co ke mně mluví?

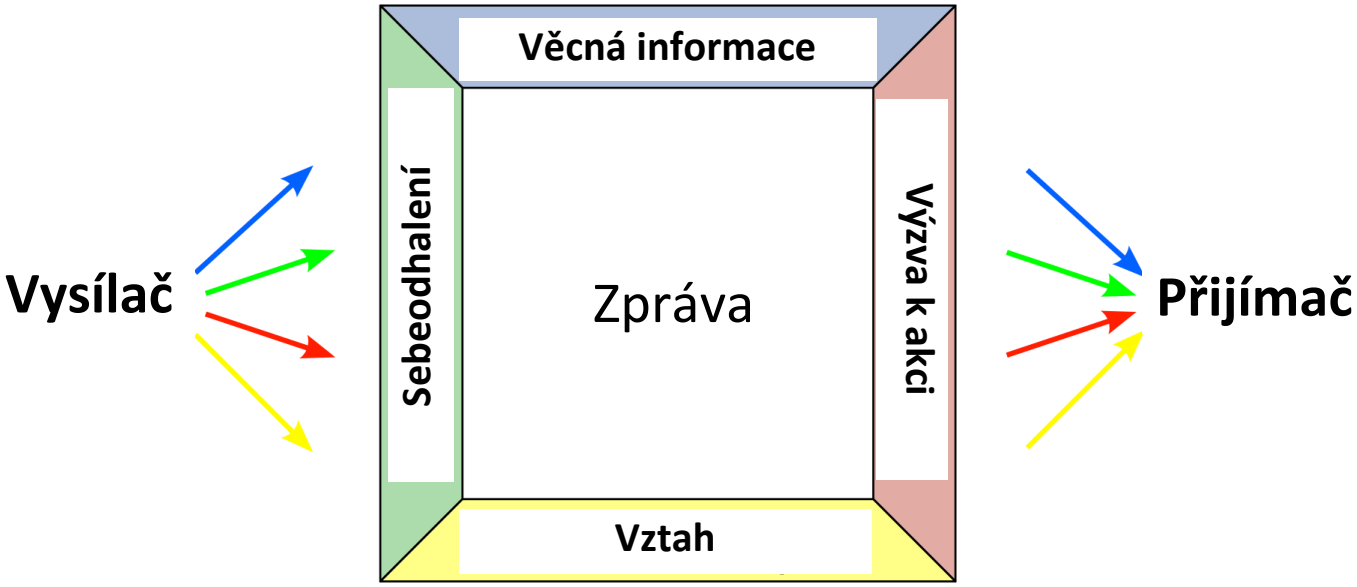
Vztahové ucho:
Co si dotyčný/dotyčná myslí o mně?
Jaký je v tom, co říká, vyjádřen náš vztah?



Informační ucho:
Jakou věcnou informaci mi on/ona sděluje?
Jak mu / jí mohu rozumět?

Aktivní ucho:
Co mám na základě toho, co od něj/ní slyším, dělat (myslet si, říkat, cítit)?

Zdroj: Friedmann Schulz von Thun, *Miteinander Reden: Allgemeinde Pschologie der Kommunikation*



Zdroj grafu: Four-sides model - Wikipedia

Informační ucho bere sdělení jako věcnou neutrální informaci o tom, jaká je situace.
Aktivní, aniž byla sdělena výzva k akci, v dané informaci vnímá výzvu ke konkrétnímu konání.
Vztahové ucho vnímá něco o vzájemném vztahu obou; často slyší výčitku (je pak vztahovačné).
Sebezjevující (hodnotové) ucho slyší, co je pro mluvčího důležité, co něco odhaluje o něm samém.

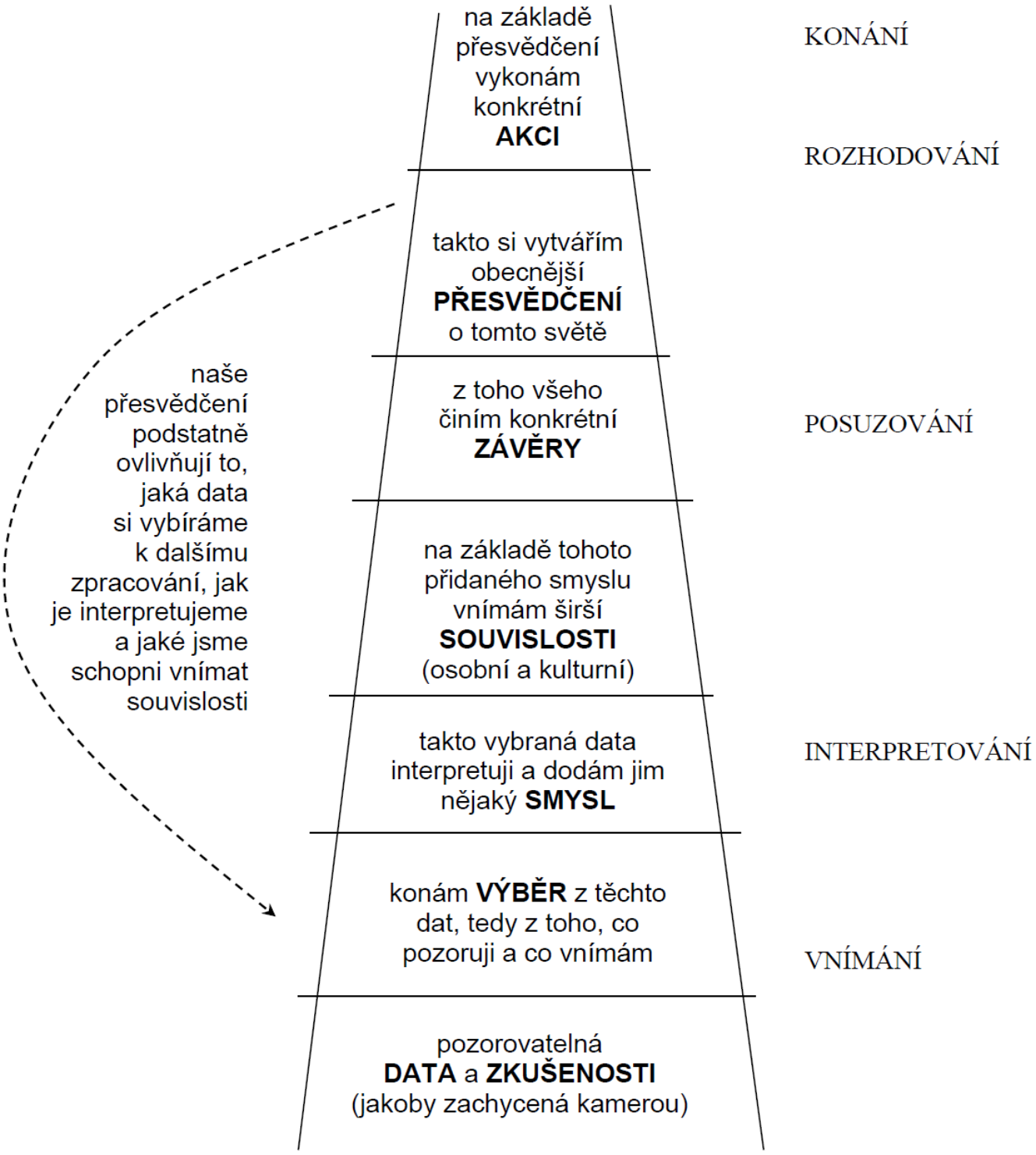
Když nyní víte, jak čtyři uši fungují, možná vás včas napadne, abyste si dávali pozor, **na jaké ucho chcete vysílat**. Abychom v naší komunikaci předešli nedorozumění, musíme si dávat pozor, co chceme druhému sdělit, na jaké ucho má přijímat. Nepředpokládat, že druhý pochopí skrytý smysl našeho sdělení. Znalost tohoto komunikačního modelu vám také pomůže **při přijímání informací** od druhých. Pokud analyzujete přijatou informaci čtyřma ušima, bude pro vás snazší rozpoznat, co se po vás žádá (a zda vůbec) a případně se doptat, zda danou informaci chápete správně.

Viz také např.: petrasimkova.cz/kazdy-mame-ctyri-usi

Žebřík našeho myšlení

Běžné (falešné) předpoklady:

- Naše přesvědčení jsou pravda
- Pravda je jasná
- Naše přesvědčení jsou založena na reálných datech
- Data, která vnímáme my, jsou ta nejdůležitější či dokonce ta jediná



Zdreoj: Petr Senge a kol., *The Fifth Discipline Fieldbook*, 1994