



WERTSCHÄTZEND MITEINANDER KOMMUNIZIEREN

Herbsttagung Universität Würzburg 2019

Werte fair.o – ein Auftrag für Bildung und Erziehung

Inhalte

Wertschätzende Kommunikation

- Wirkung der Worte
- Hektik in der Sprache
- „Wischi-Waschi“ – Sprache
- Intonation – Anrede
- Gewaltfreie Kommunikation
- Feedback



Achte auf

deine **Wörter**, denn sie werden Handlungen

deine **Handlungen**, denn sie werden Gewohnheiten

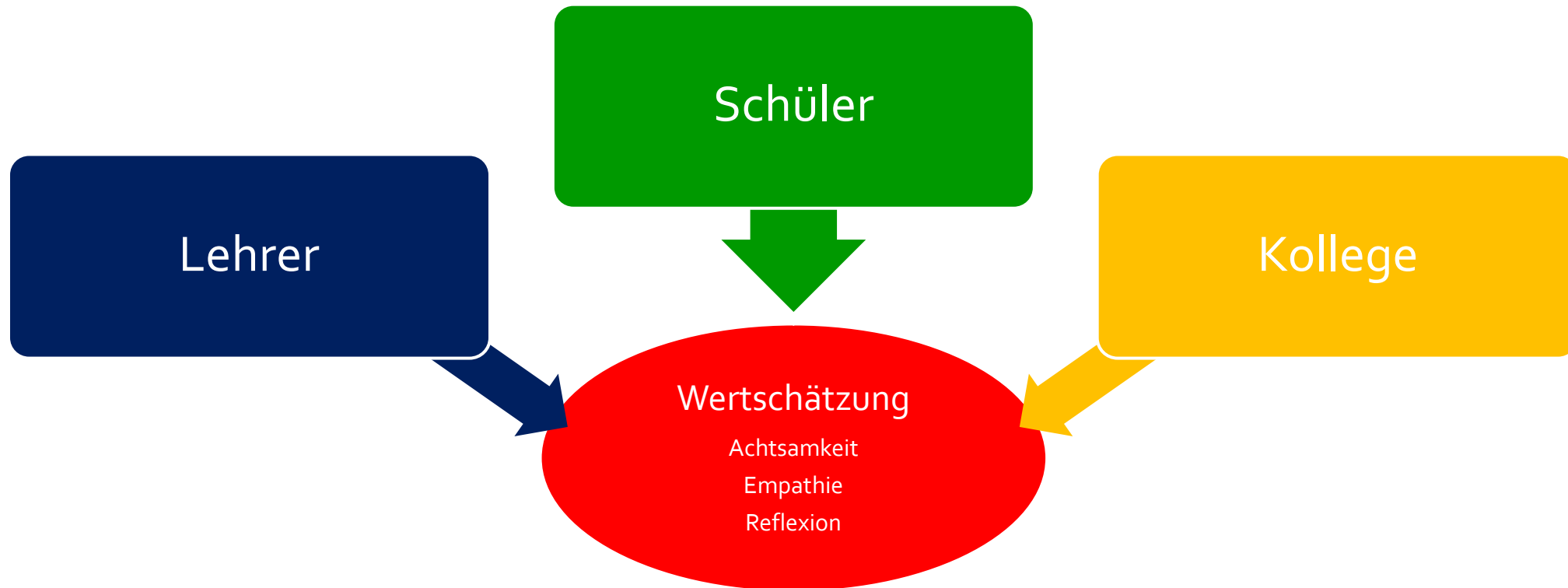
deine **Gewohnheiten**, denn sie werden dein Charakter

deinen **Charakter**, denn er wird dein Schicksal!

aus dem Talmud



Wertschätzende Kommunikation als Kernkompetenz in der Schule



Missverständnisse entstehen durch unterschiedliche Empfindungen bei der Kommunikation.

- Achtsamkeit als Ausdruck der Wertschätzung
- Arbeitsleben: Krisen, Mobbing und Burnout
klare Führung als Ziel: Aufnahme in den Sprachgebrauch, Auswirkungen auf die persönliche Haltung, Erfolg im Beruf
- Privatleben: Verluste, Ängste, Boreout-Syndrom, Partnerschaft und Beziehung
- gleichberechtigter und gleichwertiger Umgang miteinander:
Partnerschaft / Beziehung enthält das Verb „ziehen“: „Du bist am Zug!“ -> aktives Arbeiten für ein Miteinander (Einfühlungs-/Reflexionsvermögen)

Umgang mit anderen – wertschätzend kommunizieren: Effizienz und Gelassenheit

- Das Leben miteinander wird durch die Sprache bestimmt.
- Wörter wie „schnell, mal, eben“ vermitteln Hetze und Unruhe.
- Beispiel: „Ich gehe schnell mal kopieren und vorher noch schnell auf die Toilette!“
- Nichts geht schneller mit dem Beisatz „schneller“.
- Die Effizienz liegt „woanders“.
- Die Hetze überträgt sich auf die Mitmenschen. Konfliktpotential steigt.


➡ „Ich werde zuerst auf die Toilette gehen, danach werde ich kopieren!“

Intonation beim Sprechen




- Körperhaltung und innere Einstellung - Verdeutlichung von Stärke und Selbstbewusstsein
 - Benutzen von klaren und vollständigen Sätzen anstelle des Konjunktivs!
 - Druck und Hetze hinter sich lassen
- ➔ Wertschätzung in der Sprache selbst, mit sich selbst und gegenüber den anderen



Aufmerksamkeit durch die 3 A

1. **A**nsprache mit dem Namen
 2. **A**nschauen
 3. **A**temzug, bevor die Bitte oder Aufgabe erfolgt
- Ziele
 - volle Aufmerksamkeit erreichen
 - Verbesserung der Ansprache des Gegenübers: Namensnennung – Pause setzen
 - anschauen, ein- und ausatmen, mit dem Sprechen beginnen (Bogensatz) 

Wirkung der Satztypen – Bewusster Einsatz



- Aussagesatz: Stimmführung beachten, Stimme geht am Ende nach unten 
- Aufforderung: Stimme geht nur leicht nach unten 
- Fragesatz: Stimme geht nach oben 
- Satzstrukturen müssen der inhaltlichen Intention entsprechen
- Wertschätzendes Sprechen:

keine Füll-Fragen, keine Floskeln, kein falsches Lob

keine falschen Konjunktive, keine Füllwörter

klare Ansprache, konkrete Aussage, kurze Sätze, innere Haltung

Beispiele aus dem Schulalltag:

- Lehrer: „Muss das jetzt sein, dass du zum Papierkorb gehst?“
- Schüler: „Ja, ist für mich wichtig!“
- Wirkung der Aussage: Unsicherheit des Sprechers (L): Verwendung des Modalverbs „müssen“, Verwendung des falschen Satztyps: Fragesatz statt Aufforderung
- Besser: „Nathalie, bleib bitte sitzen! Der Unterricht hat bereits begonnen.“

- Wichtig: ruhig und freundlich im Ton, bestimmt im Auftreten, Verwendung richtiger Satzstrukturen  Kongruenz von Aussage und Haltung

Gewaltfreie Kommunikation

Gefühle – Bedürfnisse erkennen

- Ziel: Verwendung einer gewaltfreien Sprache
- Beispiele: „Habe Freistunde, mal gucken, wie ich die Zeit totschlage!“ „Die Stunde kriege ich auch noch rum!“, „Dann schieß mal los!“, „Los, komm auf den Punkt, sonst kommst du noch ins Hintertreffen!“, „Den mach ich platt!“, „Das hau ich weg!“
- keinen Druckwortschatz verwenden
- „Stärke in der Haltung, sachliche Argumente verwenden
- ruhig und respektvoll, gelassen, sachlich bleiben
- Gefühlswelt abgleichen, Bedürfnisse klären/nennen

Ein Gespräch kann Mauern hochziehen oder Türen öffnen! - Gespräche mit den Eltern

- Achte auf die Satzstrukturen!
- Fragesatz ermöglicht genauere Erklärungen.
- Aussagesatz zeigt Interesse für Inhalte.
- Informationssatz bleibt am Problem.
- Aufforderungssatz verweist auf eigenständige Problemlösung
- Ziel: kein Angriff, sondern Sympathie zeigen, aushalten bei Widerstand (LANGMUT)
- 1. Prüfe deine innere Haltung! Bin ich wertschätzend? Was sind meine Bedürfnisse?
- 2. Achte auf die „3 A“!
- 3. Was will ich sagen?
- Interesse/Information: Aussagesatz - klarer Appell: Aufforderungssatz - Klärung: Fragesatz



FEEDBACK GEBEN

- Wahrnehmung: Ich-Botschaft senden zur Sache
 - Wirkung: Ich-Botschaft senden zum Gefühl/Bedürfnis
 - Wunsch: Ich-Botschaft senden zum Appell
-
- Bei schwierigen Gesprächen...
 - Ruhe und Raum
 - Wahrnehmung – Wirkung – Wunsch
 - Befindlichkeit nachfragen (Wie geht es Ihnen damit?“)

Balancefindung des Widerspruchs: Ziele (Ich) - Verstehen (Du)

- Kriegs- und Gewaltsprache vermeiden
- Gespräche klar und zielorientiert führen (3 A, Beachtung der Satztypen, Bogensatz, achtsamer Umgang mit der Konjunktivform)
- Talente fördern: Blick auf die Fähigkeiten des Gegenübers legen
- Sprache entschleunigen (Futur-Form verwenden)
- Ich Botschaften senden (auf das „man“ bzw. „solidarische Wir“ verzichten)
- Gesprächspartner wahrnehmen: Aktives Zuhören, Spiegeln, Empathie
- Ziele/Vereinbarungen klar und verständlich formulieren – „abnicken“

„Es ist, was es ist, alles andere war mir bis jetzt zu viel oder zu teuer.“ (Jens Corssen)

- Im Lehrerberuf: Ziele setzen, aber auch wieder verändern können.
- ELASTISCH
- Die Situationen in der Schule als Trainingseinheit betrachten.
- SPANNEND
- Wir sind immer für unser Denken und Handeln verantwortlich-
- MACHEN
- Das Leben positiv sehen, auch wenn es manchmal schwerfällt.
- ANNEHMEN

Die 7 Zielbereiche

- 1. Gesunder Körper und gesunder Geist
- 2. Glückliche Familie
- 3. Erfolg im Beruf
- 4. Finanzielle Sicherheit
- 5. Freunde und Netzwerk
- 6. Leisten eines sozialen Beitrags
- 7. Stolz und Zufriedenheit

Gesetz 1: Leben = Produkt unserer Gedanken

- Negatives Denken: ängstlich, verbittert und neidisch
- Kausalitätsprinzip: kein Erfolg aufgrund des Negativdenkens
- Positive Kräfte des Denkens gezielt einsetzen

Menschlicher Geist als unendliches Potential entdecken

Gesetz 2: Was du erwartest, wird Realität!

- Wer an den Erfolg glaubt und sich dafür hartnäckig einsetzt, bekommt Erfolg.
- Wer negativ denkt, hat keinen Erfolg und bekommt dies bestätigt. Der Schüler verhält sich genauso, wie man es vorher vermutet hat.
- Meinungsbilder, die bestätigt werden, gewinnen Wahrheitscharakter: Negatives Gedankenkarussell beherrscht uns.

Gesetz 3: Gesetz der Resonanz

Was man erwartet, erhält man.

- Missmut und Angst sind ständige Begleiter.
- Mit diesem Gefühl wird die Arbeit belastet, die Stimmung wird schlechter und frostiger (Verschwörungstheorien, Armes Ich, Einzelkämpfer).
- Die Erwartungshaltung ist auch umgekehrt möglich: positive Erwartungen = positive Rückmeldung (Actio = Reactio)

Literatur:

- Mechthild R. von Scheuerl-Defersdorf: In der Sprache liegt die Kraft. Klar reden, besser leben. Freiburg /Bg. 2013 www.lingua-eterna.de (Kartensätze – Hörbuch)
- Jens Corssen: Als Selbst-Entwickler zu privatem und beruflichem Erfolg. Audio/CD 2006
- Michael Paula (Hg.): Sage, was du meinst! Kompetenz und Vertrauen durch bewusste Kommunikation. München 1994
- Thomas Schmidt: Kommunikationstrainings erfolgreich leiten. Bonn 2006
- Elke Hartebrodt-Schwier: So geht's: Feedback geben. Neukirchen 2012
- Ruppert Lay: Führen durch das Wort. Fremd- und Eigensteuerung. Frankfurt 1995
- Marshall B. Rosenberg: Konflikte lösen durch Gewaltfreie Kommunikation. Freiburg /Bg. 2010
-