

„Gelassene nutzen ihre Chance besser als Getriebene“
...oder
„Wie wir dem alltäglichen Stress freundlich begegnen
können“

4. Fachtagung LEHRERGESUNDHEIT am 1. Juni 2016

Willst du Recht haben
oder glücklich sein?

Gewaltfreie Kommunikation ermöglicht einen Kommunikationsfluss, der zu mehr Vertrauen und Freude am Leben führt. Diese Form der Kommunikation ist im beruflichen Alltag als Mittel der friedlichen Konfliktlösung hilfreich. Wir erproben im Workshop verschiedene Techniken und schauen uns auch an, woran man „Kampfrhetoriker“ erkennt und wie man gelassener mit ihnen umgehen kann..

Ablauf

Begrüßung

Was du nicht willst, das man dir tu`, das füg auch keinem andern zu.

Das Kommunikationsmodell „Hören mit vier Ohren“



Spiegeln



Ich-Bootschaften

Kampfesrhetorik

Überzeugungsrede

(Warme Dusche)

Willst du Recht haben oder glücklich sein?

Grundsatz der praktischen Ethik

„Behandle andere so, wie Du
von ihnen behandelt werden
willst.“

Reimform

„Was Du nicht willst, das man Dir tu´,
das füg auch keinem anderen zu.“

Goldene Regel

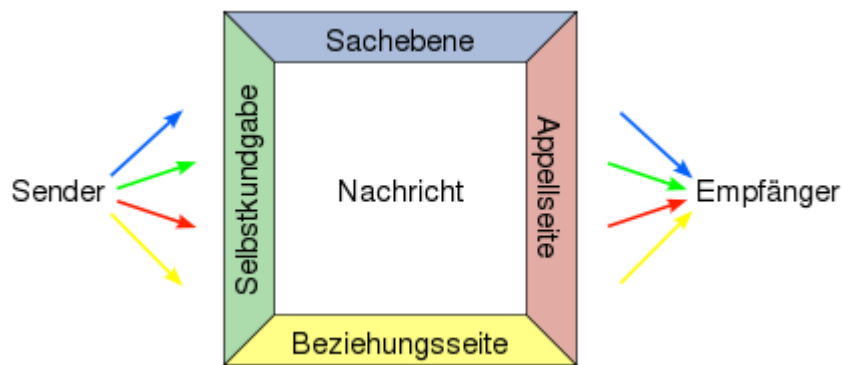
- Perspektivwechsel in
personaler Relation
- Eigenverantwortung mit
der Kraft zur
Selbstkorrektur

Goldene Regel

keine inhaltliche Norm – sondern

- ein Appell an Klugheit,
- Folgen des eigenen Handelns bedenken,
- Forderung nach Fairness,
- Wünsche und Interessen anderer als
gleichwertig zu den eigenen betrachten,
- Achtung der Menschenwürde

Hören mit vier Ohren

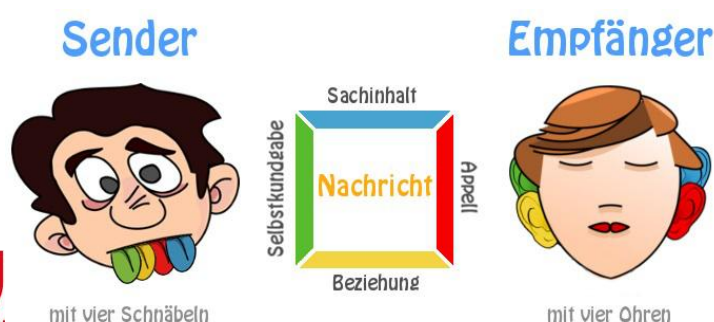


Das **Vier-Seiten-Modell (Vier-Ohren-Modell)** von Friedemann Schulz von Thun ist ein Modell der Kommunikationspsychologie, mit dem eine Nachricht unter vier Aspekten oder Ebenen beschrieben wird:

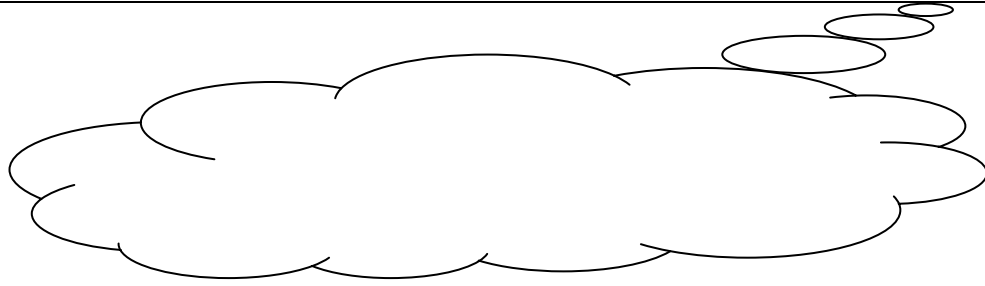
Beispiel: Eine Frau sitzt am Steuer und ihr Mann sagt: „Die Ampel ist grün“

Sachebene	Auf die Sache bezogener Aspekt	Die Frau nickt und nimmt zur Kenntnis, dass grün ist. Sie interpretiert die Aussage nicht und bringt keine Gefühle ein.
Beziehungsebene	Faktoren wie Art der Formulierung, Tonfall, Mimik und Gestik, Körperhaltung beeinflussen die Kommunikation	Die Frau denkt, dass der Mann meint, dass sie endlich fahren soll, sie fühlt sich bevormundet.
Ebene der Selbstoffenbarung	Der Empfänger erfährt mehr über das Denken und die Einstellung des Senders	Die Frau denkt, dass der Mann mehr sieht als sie und ihr helfen möchte.
Appellebene	Der Sender möchte Einfluss nehmen und gibt Handlungsanweisungen oder Befehle.	Die Frau interpretiert die Aussage als Aufforderung sich zu beeilen und schnell über die Kreuzung zu fahren.

Durch diese vier Ebenen kann es zu Missverständnissen in der Kommunikation kommen. Dieses Kommunikationsmodell gibt eine Unterstützung, klar zu formulieren und sachlich zu verstehen.



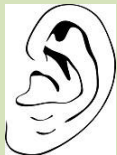
Übung zum Hören mit vier Ohren



Sachebene



Beziehungsebene



Ebene der Selbstoffenbarung



Appellebene

Ich- Botschaften

Bessere Kommunikation
durch

Ich-Botschaften

begünstigen...

- Konstruktive Lösungen
- Das Gelingen eines Gesprächs
–weil wir bei der eigenen
Wirklichkeit bleiben

drücken aus...

- eigene Gefühle
- Wahrnehmung
- eigene Bedürfnisse

Teile einer ich- Botschaft

- beobachten ohne zu bewerten (ich habe beobachtet, dass...)
- Gefühl ausdrücken (Ich mache mir Sorgen weil...)
- eigenes Gefühl ausdrücken (Mir ist es wichtig, dass...)
- Bitte äußern (Kannst du bitte ...)

Verhindern...

- gegenseitiges angreifen und beschuldigen
- ein blockieren des Gesprächs durch Beschuldigungen und Rechtfertigungen

Vorteile

- der Gesprächspartner kann reagieren
- keine Schuldzuweisungen
- Interesse an konstruktiver Lösung wird gezeigt
- es werden keine Forderungen gestellt

Spiegeln

Spiegeln



Spiegeln - Bespiegeln

- Der Mensch kann sich selbst nicht sehen; nur indirekt über Spiegel oder Mitmenschen. [Jean-Paul Sartre](#)
- Spiegel machen uns die eigenen Stärken und Entwicklungsbedarfe bewusst. Dies ermöglicht eine gezielte Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit.
- Nur wer sich bespiegeln lässt, entdeckt die blinden Flecken beim eigenen Kommunikationsverhalten.

Spiegeln

- Versuch einer Person auf Verhaltensweise ihres Gesprächspartners zu reagieren
- Ziel: seine Perspektive einzunehmen und das Verstandene zurückspiegeln (Inhalte und Gefühle)

(hohes Maß an empathischen Fähigkeiten, sensibler Umgang, Achtung vor dem anderen, Authentizität)

Zwei Varianten

Symmetrische Spiegelung

- Wenn ich Dich richtig verstanden habe...
- ... hast Du das Gefühl viele Chancen vertan zu haben und Qualität in Deinem Leben einzubüßen. Ich habe das Gefühl Du bist traurig. (gestreßt, verärgert, frustriert, hilflos, müde,...)

Antisymmetrische Spiegelung

- Ich finde ...
- ... das ist doch toll, das andere auf Deine Kosten so viel Erfolg und Anerkennung haben – Du bist sehr großzügig. (Einfühlung, Herz, Humor!!)

Übung zum Spiegeln

Bitte verwenden Sie immer beide Varianten!

Inhalt + Gefühl

- Wenn ich Dich richtig verstanden habe,...
- Ich habe das Gefühl, dass Du ...

Wichtig!! Richtigkeit der Spiegelung bestätigen oder nachsteuern und nochmal spiegeln!

Die warme Dusche...

Was ist das?	<ul style="list-style-type: none"> • Eine Form des positiven Feedbacks
Wozu?	<ul style="list-style-type: none"> • kann motivieren • stärkt Selbstvertrauen • kann erwünschtes Verhalten verstärken • tut gut • fördert das Gemeinschaftsgefühl in einer Gruppe
Wie?	<p>In einer Gruppe wird einer Person gesagt, was jeder gut an ihr findet.</p> <p>z.B. nicht: „Ich mag dich.“ ☹️ sondern: „Mir gefällt es, dass du immer freundlich bist.“ 😊</p>
Bei welchen Gelegenheiten?	<ul style="list-style-type: none"> • Anerkennungsrunde im Klassenrat • in verschiedenen Gruppenveranstaltungen • im Unterricht • im Team • im täglichen Leben
In welcher Form?	<ul style="list-style-type: none"> • mündlich durch kurze Sätze von jeden Gruppenmitglied • schriftlich z.B. auf Karteikarten zum mitnehmen und später immer wieder lesen

Notizen
