

Hilfen für Lehrkräfte im Rahmen des Mensatalks

Tipps zur Diskussionsführung

- Kommunikationsförderliche Gesprächstechniken

Um Schüler:innen anzuregen, Gefühle und Vorstellungen zu äußern und Ideen zu entwickeln, ist eine non-direktive Gesprächsführung ideal, da sie Vertrauen und Freiraum schafft und somit auch Unsicherheiten und Zweifel Raum bietet.

In der nachstehenden Tabelle stehen Gesprächs- und Fragetechniken, die zum einen Verständnis fördern und zum anderen Interesse am Gegenüber und ihren/seinen Aussagen vermitteln. Hierdurch wird Schüler:innen die Möglichkeit geboten, Gedanken und Gefühle zu verbalisieren und es wird angeregt, Entwicklungsschritte möglichst selbstständig zu erarbeiten. Das alles ist bei der offenen Talkrunde zwischen Schüler:innen und Caterer (Mensatalk) essentiell. Die gesamte IN FORM Modul-Box – mit dem Mensatalk als Herzstück – basiert auf der Verzahnung von Bildung und Verpflegung. Dabei wird auf einen erprobten Bottom-Up-Ansatz zur Akzeptanzsteigerung und partizipativen Gestaltung einer nachhaltigen und gesundheitsfördernden Ernährungsumgebung aufgebaut. Durch kommunikationsfördernde Gesprächstechniken kann nicht nur die Beteiligung aller Schüler:innen gesteigert werden, sondern es kann durch ein gutes Gesprächsklima auch zu zukunftsweisenden gemeinsamen Ideen mit dem Caterer zum Thema „Nachhaltige Schulverpflegung“ führen.

Folgendes tun...	... um Folgendes zu bewirken	Beispiele
Aktives Zuhören		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ „Was ist genau die Idee?“ ⇒ „Gibt es hierfür Verbesserungsvorschläge?“
<ul style="list-style-type: none"> • zuhören und Interesse zeigen • gezielte Aktivierung und Anregung des Erzählenden • sich in den Anderen bzw. die Lage hineinversetzen • Anwendung verbaler (wie Paraphrasieren, gezieltes Nachfragen) und non-verbaler (wie Kopfnicken, Blickkontakt) Techniken 	<ul style="list-style-type: none"> • eine vertrauensvolle und sichere Gesprächssituation, in der sich der Sprechende öffnen kann schaffen • Raum für eine ausführliche Darlegung der Frage geben • der/dem Sprechenden helfen, sich verständlich zu machen 	
Ich-Botschaften senden		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ „Ich bin der Meinung, dass ...“ ⇒ „Mir schmeckt ...“
<ul style="list-style-type: none"> • in Ich-Form sprechen • so formulieren, dass die eigene Wahrnehmung verdeutlicht wird 	<ul style="list-style-type: none"> • eigene Person und Reaktion einbringen • Konflikte vermeiden • Klärung von Störungen • Entschlüsselung von Verhaltensweisen • Offenheit erzeugen, statt Schuldzuweisungen machen 	
Paraphrasieren		
<ul style="list-style-type: none"> • Aussage der/des Gesprächspartner:in mit eigenen Worten wiedergeben 	<ul style="list-style-type: none"> • absichern, dass die Aussage richtig verstanden wurde • Missverständnisse vermeiden 	

Folgendes tun...		... um Folgendes zu bewirken	
Spiegeln			
<ul style="list-style-type: none"> in Form von Rückfragen zurückspiegeln, was im Gespräch verstanden wurde 	<ul style="list-style-type: none"> Plattform für die Selbstreflexion des Gegenübers sein viel Empathie und Respekt zeigen 		
offene Fragen			
<ul style="list-style-type: none"> offene Fragen formulieren 	<ul style="list-style-type: none"> Interesse an den Gedanken der Sprechenden signalisieren ausführliche Informationen erhalten Erfahrungen und Gedanken erfahren zum Austausch einladen Blockaden auflösen gezielt nachfragen Verallgemeinerungen relativieren implizite Annahmen überprüfen Vergleiche konkretisieren 		
geschlossene Fragen			
<ul style="list-style-type: none"> nur mit ja oder nein zu beantwortende Fragen stellen 	<ul style="list-style-type: none"> eine Konkretisierung ermöglichen schneller Zugang zu einer Information Ergebnissicherung Rückversicherung Ausschlussfrage 		
Alternativfragen			
<ul style="list-style-type: none"> nur zwei Antwortalternativen bieten 	<ul style="list-style-type: none"> schnelle Entscheidungsfindung Gespräch stark strukturieren 		
Suggestivfragen			
<ul style="list-style-type: none"> sehr eng gestellte Fragen der/dem Gesprächspartner:in eine Meinung unterstellen indirekt eine erwartete Antwort erhalten 	<ul style="list-style-type: none"> Vorschläge rufen oft das Gefühl hervor, beeinflusst oder gedrängt zu werden deshalb mit Vorsicht und stark situationsabhängig einsetzen 		
Metakommunikation			
<ul style="list-style-type: none"> die Verständigung über die Kommunikation Gesprächsanlass: Art und Weise, wie miteinander gesprochen wird Fragen erhöhen die Bereitschaft zum offenen Gespräch, eher als direkte Aussagen es sollte geklärt werden, was zu Missverständnissen führt 	<ul style="list-style-type: none"> um Missverständnisse und Unstimmigkeiten im Gespräch aufzudecken um zu klären, wie die Verständigung besser werden kann und was man dazu beitragen können vorhandene Stolpersteine benennen und beseitigen 		

Beispiele
⇒ „Stimmt mein Eindruck, dass ...?“ ⇒ „Ich habe das Gefühl, dass ...“
⇒ „Warum ...?“ ⇒ „Wie ...?“ ⇒ „Weshalb ...?“ ⇒ „Wo ...?“ ⇒ „Was ...?“ ⇒ ...
⇒ „Habe ich dich richtig verstanden, ...?“ ⇒ „Habe ich Sie richtig verstanden, ...?“ ⇒ „Gibt es noch mehr Fragen?“
⇒ „Möchtest du / Möchten Sie lieber ... oder ...?“
⇒ „Ist es in Ordnung, wenn ...?“ ⇒ „Denkst du / Denken Sie nicht, dass es besser wäre, wenn...?“
⇒ „Darf ich etwas ansprechen, was mir aufgefallen ist?“

Kommunikationshemmende Gesprächsführung

Ebenso wie es für eine positive Kommunikation förderliche Gesprächstechniken gibt, gibt es auch **kommunikationshemmende Aussagen**. Da diese die Gesprächsatmosphäre belasten und den Gesprächsverlauf erschweren, **sollten sie möglichst vermieden werden**.

<u>Aussagen, die die Kommunikation hemmen</u>	<u>Beispiele</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Unterbrechungen und Unkonzentriertheit 	⇨ hierzu zählt auch nonverbales Verhalten, wie umherschweifende Blicke oder verdrehte Augen
<ul style="list-style-type: none"> • bewerten, widersprechen, Vorwürfe machen, statt die Wahrnehmung der anderen Person zu akzeptieren 	⇨ „Du bist auf dem falschen Weg.“ ⇨ „Du hast Unrecht.“
<ul style="list-style-type: none"> • eigene Ratschläge in den Vordergrund stellen 	⇨ „Die beste Lösung ist...“
<ul style="list-style-type: none"> • befehlen, anordnen, auffordern 	⇨ „Ich erwarte von dir, dass ...“ ⇨ „Hör auf damit.“
<ul style="list-style-type: none"> • warnen, mahnen, drohen 	⇨ „Wenn du das nicht getan hättest, wäre...“ ⇨ „Ich warne dich, wenn du das tun ...“
<ul style="list-style-type: none"> • moralisieren, predigen 	⇨ „Es ist deine Pflicht, es zu tun.“ ⇨ „Ich bitte dich, es so zu tun.“
<ul style="list-style-type: none"> • belehren 	⇨ „Bist du dir darüber im Klaren, dass...?“ ⇨ „Die Tatsachen sprechen dafür, dass...“
<ul style="list-style-type: none"> • diagnostizieren 	⇨ „Das sagt du, weil du verärgert bist.“
<ul style="list-style-type: none"> • ablenken, ausweichen 	⇨ „Du hast vielleicht Probleme!“ ⇨ „Das hat doch auch sein Gutes.“

Literatur

Gührs, M. & Nowak, C. (2014). Das konstruktive Gespräch: ein Leitfaden für Beratung, Unterricht und Mitarbeiterführung mit Konzepten der Transaktionsanalyse (Vol. 7). Limmer.

Maurer, C. (2006). Das konstruktive Gespräch. Ernährung im Fokus, 12/2006, 190–193.

PSE – Professional School of Education (2016). Gesprächsführung im Orientierungsgespräch – Gesprächstechniken. Schulungsunterlagen Mentoringqualifizierung.

Voelker, C. (Ed.) (2011). Physiotherapie: Berufliches Selbstverständnis/hrsg. von Claudia Voelker. Autoren Annette Becker..... Cornelsen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

