

„Hallo du, ich bin neu hier!“

„Hi, entschuldige bitte. Kannst du mir sagen, wo ich das Konferenzzimmer finde?“

„Klar! Im 1. Stock, die Treppe rauf, dann rechts am Ende des Gangs. Kannst nicht verfehlen ...“

„Danke! In welcher Klasse bist du?“

„K1 Dienstleistungen – und du?“

„Ich auch. Super, dann kenn ich schon wen ... Ich bin der Peter.“

„Robert, hi!“

1 Einander kennen lernen – Was sag ich bloß?

1.1 Vorstellung

Du **stellst** dich anderen Menschen – in diesem Fall deinen Mitschülerinnen/Mitschülern – **vor**, damit sie sich eine **Vorstellung** von dir machen können. Was du von dir erzählst, beeinflusst, welchen **Eindruck** die anderen von dir bekommen.



Natürlich sind auch deine persönlichen Daten („bin aus Niederösterreich, habe keine Geschwister“) interessant. Aber wenn ihr euch jetzt in der Klasse neu kennen lernt, wird sich kaum eine/r merken können, wer wie viele Geschwister hat und wer wo wohnt. Sehr wohl werdet ihr euch aber spezielle Dinge merken.



Alles, was lustig, interessant oder auf andere Art besonders ist, merkst du dir, weil das Gehirn es für merkwürdig hält; merkwürdig heißt ja das Merkwürdige!

Erzähl daher Dinge über dich, die du (be)merkenswert findest, dann wirst du anderen im Gedächtnis bleiben.
Beispiel: „Hallo, ich bin der Stefan. Ihr werdet mich sicher nie ohne meinen MP3-Player antreffen. Meine beste Eigenschaft ist, dass ich ein echter Kumpel bin. Ich kann es nicht ausstehen, wenn sich Leute streiten. Und ich bin ein ziemlicher Morgenmuffel.“



■ Was bist typisch du?

Typ: Gesprächsübung, Präsentieren

Ziel: in Kontakt treten und über sich selbst nachdenken

Sozialform/Dauer: 1 P/max. 10 Min

Jetzt hast du Gelegenheit, dir ein paar Gedanken zu machen, was du den anderen über dich sagen willst.

Meine Vorlieben

Mein „Lieblingsspruch/-ausdruck“

Bei welcher Ansage wissen deine Freunde sofort: Das kannst nur du gesagt haben?

Beispiele: „Das ist echt abgefahren!“, „Find ich steil/cool/geil ...!“, „Alter ...!“

Positive Eigenschaften von mir

Negative Eigenschaften von mir

Notiere dir auch: Was interessiert dich an den anderen? Was möchtest du über sie erfahren? Welche Fragen möchtest du gerne beantwortet bekommen?

Sozialform/Dauer: 4 P/15 Min

Setz dich jetzt mit drei Sitznachbarinnen/Sitznachbarn aus deiner Bankreihe zusammen und lernt euch anhand eurer Notizen kennen.

Sozialform/Dauer: alle/2 Min je Schüler/in

Zum Abschluss stellt sich jede/r einzelne der ganzen Klasse vor.

1.1.1 (Be)Grüßen

Auch wenn du dich nicht vorstellst und kein Gespräch beginnen willst, ist es höflich, wenn du andere Menschen grüßt, die mit dir im Lift fahren, dir im Stiegenhaus begegnen usw.



Im Berufsalltag ist Grüßen Pflicht.

Doch nicht immer ist Grüßen angebracht.

■ Komisch, kennt mich die/der?

Typ: Reflexion, Erfahrungsaustausch

Ziel: wissen, wann man grüßen muss

Sozialform/Dauer: 3 – 4 P/max. 10 Min

Du triffst jemanden im Stiegenhaus, auf der Straße, im Amt, im Supermarkt ...
Grüßt du?

Findet gemeinsam fünf Situationen, in denen du auf gar keinen Fall grüßen wirst und fünf Situationen, in denen es wichtig oder zumindest höflich ist, dass du grüßt.

Reflexion = Nachdenken, Überlegung



Die wichtigsten Regeln der Kontaktaufnahme

- Schau die andere Person an und warte, bis sie dich bemerkt.
- Grüße freundlich!
- Klopf an, bevor du einen Raum betrittst.
- Wer den Raum zuerst betritt, grüßt auch zuerst. (Beispiele: Lift, Wartezimmer ...)
- Hände werden nicht geschüttelt, sondern gedrückt. Ein Händedruck von 1 – 2 Sekunden ist ausreichend.
- Halte beim Handgeben unbedingt Blickkontakt.
- Im Allgemeinen gilt: Die/der Rangniedere grüßt die/den Ranghöhere/n zuerst.
Genauso gilt, dass die/der Jüngere die/den Ältere/n zuerst grüßt.
- Die/der Ranghöhere/Ältere entscheidet, ob sie/er dem Gegenüber die Hand gibt.
- Wenn dir jemand die Hand reicht, musst du sie immer ergreifen!



1.1.2 Smalltalk – In Kontakt treten

Bei der Vorstellungsübung war dir vorgegeben, wie du mit deinen Mitschülerinnen und Mitschülern in Kontakt treten kannst und worüber ihr reden sollt. **Im Alltag** ist das oft anders. Da siehst **du** jemanden und **möchtest** mit diesem Menschen **ins Gespräch kommen**. Hm, die Frage ist: Wie? Was sag ich bloß?

Auch im **Berufsleben** wirst **du** oft schnell **mit Unbekannten in Kontakt treten** müssen.

Am Anfang bleibt das Gespräch mit fremden Menschen meist **oberflächlich – Smalltalk**.

Smalltalk = kurzes, unverbindliches, freundliches Gespräch

Als **Gesprächseinstieg** kannst du dabei Anknüpfungspunkte aus der gemeinsamen Umgebung nehmen. Frag beispielsweise nach, ob dein Gegenüber in der Früh so lange auf den Bus warten musste, oder sag einfach etwas über das Wetter.

Es gibt vieles, worüber du eine kurze Bemerkung machen kannst.



Egal, wie banal dir das Thema vorkommt, jeder Mensch freut sich über ein paar freundliche Worte.

banal = anspruchslos, einfach

Kennst du dein Gegenüber noch nicht, dann **stell dich mit deinem Namen vor**. Kennst du dein Gegenüber bereits, kannst du natürlich bei **Gemeinsamkeiten anknüpfen**. So signalisierst du **Kontaktbereitschaft** und hinterlässt einen guten Eindruck.



WIE du etwas sagst, ist wichtiger als, WAS du sagst! Offenheit und Freundlichkeit sind das Wichtigste.

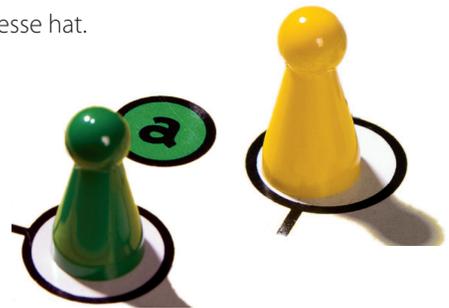
Deine Gesprächseröffnung ist ein Angebot. Dein Gegenüber entscheidet, ob es sich darauf einlässt oder nur kurz antwortet.

Daran kannst du erkennen, ob die/der andere an einem Gespräch Interesse hat.

Tipp: Betrachte das Ganze als **Spiel**, dann bist du entspannter.

Ein Gespräch beginnen

- Nimm Blickkontakt auf.
- Lächle! (Meist lächelt die/der andere zurück.)
- Sag „Hallo! Grüß Gott! Guten Tag!“, je nach Gesprächspartner/in.
- Sprich deine/n Gesprächspartner/in mit Namen an. Wenn du den Namen nicht kennst, frag danach.
- Durch Fragen hältst du das Gespräch im Gang. (► Gezielt fragen, S. 25)



Wie beendest du das Gespräch?

Beim Verabschieden genügt es, wenn du weiterhin unverbindlich und freundlich bleibst.

Beispiele: „Also, dann ... es war schön, Sie kennen zu lernen.“, „Bis bald!“, „Einen schönen Abend noch!“



Smalltalk ist nur sinnvoll, wenn beide Seiten Zeit und Ruhe dafür haben. Wenn die/der andere nach einem kurzen Gruß sofort wieder wegschaut, hat sie/er entweder keine Zeit oder kein Interesse.

■ Schön, Sie kennen zu lernen!

Typ: Gesprächsübung, Erfahrungsaustausch

Ziel: erkennen, welche Themen für Smalltalk geeignet sind

Sozialform/Dauer: 2 P/max. 15 Min

Sucht Themen, die sich gut für Smalltalk eignen. Überlegt auch, welche Themen sich nicht für Smalltalk eignen (z. B. ganz persönliche Fragen).





Auf einen Blick!

Smalltalk

Mit Smalltalk betreibst du **Beziehungspflege**. Das **WIE** steht beim Smalltalk im **Vordergrund**.

Smalltalk zu betreiben, macht nur Sinn, wenn **beide Seiten Zeit und Ruhe** dafür haben.

Grüßen

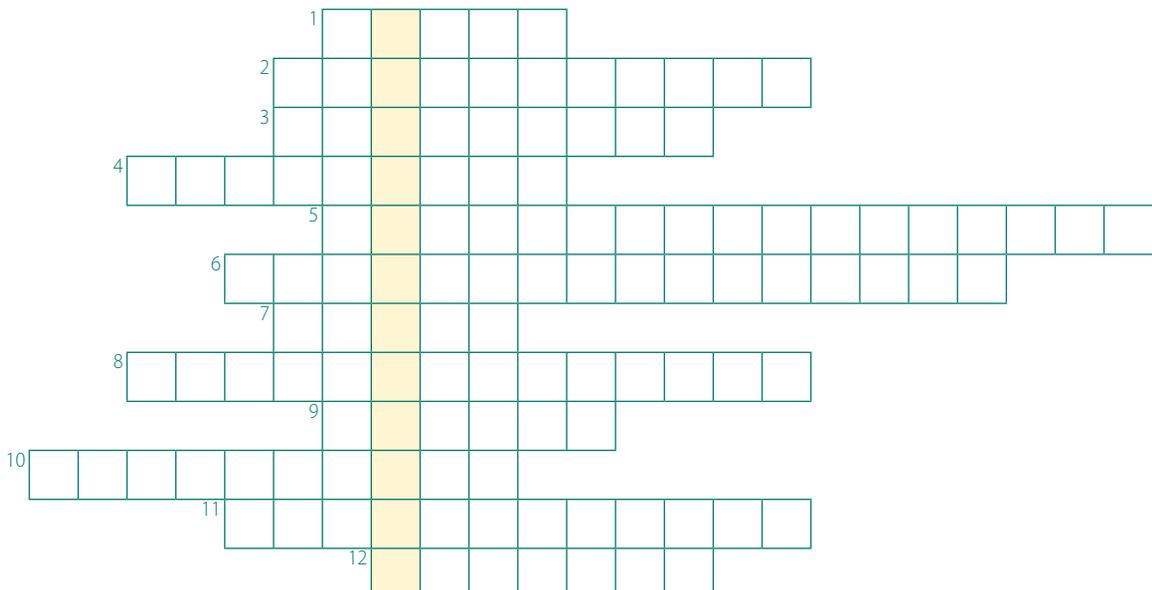
Grüße immer nur dann, wenn dir jemand **persönlich bekannt ist** oder du den Menschen im Rahmen deiner **Ausbildung, deines Berufes** oder deiner **näheren Umgebung** (z. B. die/den Verkäufer/in im Geschäft ...) triffst!

Weißt du's noch?

Wenn du das Wort in den gelben Kästchen von oben nach unten liest, erfährst du, was beim Kennenlernen entsteht. (Umlaut = 1 Buchstabe!)

Es entsteht ein .

1. Beim Kennenlernen ist es wichtig, miteinander zu ...
2. Beim Vorstellen machen sich die anderen eine ... von dir.
3. Das, was ... ist, ist für das Gehirn merkwürdig.
4. Ein kurzes, freundliches, unverbindliches Gespräch heißt ...
5. Anknüpfungspunkte aus der gemeinsamen Umgebung dienen dem ...
6. Mit Smalltalk betreibst du ...
7. anspruchslos, einfach = ...
8. Offenheit und ... sind beim Smalltalk das Wichtigste.
9. Im Berufsalltag ist ... Pflicht.
10. Ein ... von 1 – 2 Sekunden ist ausreichend!
11. Halte beim Handgeben unbedingt ...!
12. Grüßen und Smalltalk stellen ... her.



2 Gespräche führen – Du, ich sag dir was ...!

Der **Kontakt zwischen Menschen** wird durch Gespräche gefördert.

Damit sich Menschen im Gespräch **miteinander wohl fühlen**, ist es wichtig, dass ein positives Gesprächsklima herrscht.

2.1 Gesprächsklima

Bei **Gesprächen** geht es nicht nur um den **Inhalt**, sondern auch um die **Beziehung**, in welcher die Menschen zueinander stehen.

Wenn du mit jemandem sprichst, läuft dieses Gespräch also auf zwei Ebenen zugleich ab: auf der Inhaltsebene und auf der Beziehungsebene.

Die Inhaltsebene

Auf der Inhaltsebene geht es um **das WAS** – den Inhalt; das, was man miteinander redet. Bei diesem Teil der Kommunikation geht es um **Informationen, Daten, Fakten und Argumente**, also **um die Sache**.

Dieser Teil des Gesprächs richtet sich an das Denken, an den Verstand.

Die Beziehungsebene

Auf der Beziehungsebene geht es um das **WIE** – die **Art und Weise des Umgangs** miteinander.

Dieser Teil des Gesprächs betrifft die **Gefühle**.

Auf dieser Ebene zeigt sich, wie man sich selbst fühlt und wie man die Beziehung zum anderen sieht. Es geht also darum, was die Menschen **voneinander halten** und wie sie **zueinander stehen** – unabhängig von der Sache, um die es geht.

Wenn du dein Gegenüber nicht magst, fühlst du dich unwohl. Dieses unangenehme Gefühl bewirkt, dass du deinen Kopf nicht frei hast, um klar denken zu können.

Einander zu mögen oder zumindest **gut miteinander auszukommen**, ist Voraussetzung dafür, dass Menschen klar denken können.



Die Beziehungsebene ist die wichtigere Ebene, weil sie klares Denken ermöglicht oder verhindert.

Das heißt, nur eine positive oder zumindest eine neutrale Beziehung ermöglicht die Vermittlung und das Verstehen von Inhalten.

neutral = unvoreingenommen, unparteiisch

Wie Menschen idealerweise miteinander umgehen sollen, zeigt der folgende Text.

CREDO FÜR MEINE BEZIEHUNG ZUM ANDEREN

Du und ich, wir stehen in einer Beziehung zueinander, die mir wichtig ist, und ich möchte, dass sie auch für dich wichtig ist.

Wir sind beide unabhängige Menschen mit eigenen Bedürfnissen. Du hast das Recht, deine Bedürfnisse zu befriedigen, und ich habe das gleiche Recht. Wir haben das Recht auf eigene Wertvorstellungen und Ansichten. Ich werde deine Rechte respektieren, und ich möchte, dass auch du die meinen achtest.

Wenn ich durch dein Handeln daran gehindert werde, für meine Bedürfnisse zu sorgen, werde ich es dir sagen, so dass du es ändern kannst, wenn es dir möglich ist. Ich möchte, dass auch du mir sagst, wenn dich mein Verhalten stört. Ich werde dir zuhören und mein Verhalten ändern, wenn ich kann.

Wenn wir unser Verhalten nicht ändern können, dann wollen wir unseren Konflikt erkennen und ihn zusammen lösen. Dabei möchte ich nicht verlieren, während du gewinnst, aber ich möchte auch nicht gewinnen, wenn du dabei verlierst. Ich möchte, dass wir Lösungen finden, die für uns beide annehmbar sind, so dass wir beide gewinnen und zufrieden sind.

Indem wir dieses Credo befolgen, werden wir für uns selbst und füreinander mehr Zuneigung und Achtung empfinden, und unsere Beziehung wird sich vertiefen.

Aus: Dr. Thomas Gordon: Manager-Konferenz: Effektives Führungstraining

Credo = Glaubensbekenntnis

■ ■ Credo

Typ: Reflexion, Gesprächsübung

Ziel: über Gesprächsverhalten reflektieren

Sozialform/Dauer: 1 P/max. 15 Min

Lies dir den Text durch. Markiere die für dich wichtigen Stellen.

(► Informationen aus Büchern oder längeren Texten, S. 48)

Sozialform/Dauer: 4 P/max. 15 Min

Der Text von Dr. Gordon zeigt, wie Menschen idealerweise miteinander umgehen sollen. Wie lässt sich das im Alltag verwirklichen?

Besprecht eure Gedanken in der Gruppe.



2.2 Kommunikationsbarrieren überwinden

Manchmal ärgert du dich über andere, manchmal stört dich etwas. Auch darüber gilt es zu reden, um diese Situationen aus der Welt zu schaffen.

Wie du am besten Probleme ansprichst

Bring deine Gefühle am besten **in der Ich-Form** (= Ich-Botschaft) zum Ausdruck.

Beispiel: „Ich bin verunsichert, wenn du mir nicht antwortest, weil ich dann nicht weiß, ob du mich verstanden hast.“

Ich-Botschaften drücken ausschließlich **deine Eindrücke, Gefühle, Gedanken und Bedürfnisse** aus, ohne deinem Gegenüber dafür die Verantwortung zuzuschieben. „Du hast mich missverstanden!“ drückt zum Beispiel nicht deine Gefühle aus, sondern deine Interpretation darüber, was dein/e Gesprächspartner/in von dir verstanden hat. Aber woher willst du das wissen?!

Interpretation = Deutung, Auslegung

So formulierst du eine Ich-Botschaft

1. Ich bin ... (Gefühl)
2. ... wenn du ... (Auslöser)
3. ... weil ... (Begründung/Auswirkungen)
eventuell:
4. Ich möchte ... (Erwartung/Bitte)

Beispiel:

1. Du äusserst deine Gefühle: „Ich habe Angst, dass ich etwas Wichtiges vergesse ...“
2. Du beschreibst die Situation, die der Grund für deine Gefühle ist. Hier ist es wichtig, dass du konkret erklärst, worum es dir geht, damit sich die/der andere die Situation vorstellen kann. „... wenn du mich unterbrichst, während ich gerade meine Aufgabe mache ...“
3. Du sagst deinem Gegenüber die Auswirkungen seines Verhaltens: „... und es fällt mir schwer, wieder neu anzufangen.“
4. Du kannst auch eine Bitte an sie/ihn äußern: „Bitte warte das nächste Mal, bis ich fertig bin.“

■ ■ Ich bin sauer!

Typ: Formulieren von Ich-Botschaften

Ziel: Gefühle ansprechen, um Eskalationen zu vermeiden

Sozialform/Dauer: 3 P/max. 15 Min

Eskalation = (allmähliche) Verschärfung einer Situation

Formuliert Ich-Botschaften zu folgenden Situationen:

1. Du stehst in der Warteschlange bei der Kassa. Jemand drängt sich vor.
2. Du hast deiner Schwester/deinem Bruder Geld geborgt. Sie/er hat es immer noch nicht zurückgegeben.

Findet selbst weitere Situationen.



Wenn du **Ich-Botschaften** verwendest, trägst du wesentlich zu einem **guten Gesprächsklima** bei. Ein gutes Miteinander wird auch durch Zuhören gefördert.

2.3 Zuhören

Zuhören kann doch jede/r! Oder?

Ganz so einfach ist das nicht, das wirst du auch schon erlebt haben. Wenn du etwas erzählst und dauernd unterbrochen wirst, möchtest du sicher auch, dass dein Gegenüber endlich richtig zuhört.



Gutes Zuhören bedeutet, das Gegenüber aussprechen zu lassen.

Wenn dir nicht gefällt, was dein Gegenüber sagt, oder wenn du die/den andere/n nicht magst, ist das Ausredenlassen oft gar nicht so leicht. Aber auch dann ist gutes Zuhören für dich ein Gewinn.

Was bringt dir gutes Zuhören?

- Wenn du gut zuhörst, kannst du das, was gesagt wird, **besser verstehen**.
- Du bekommst **mehr Informationen**.
- Du erfährst mehr über andere Menschen.
- Du kannst dich besser an Gesprächen und Diskussionen beteiligen.



Tipp: Durch gutes Zuhören im Unterricht kannst du dir den Stoff besser merken.

■ Gutes Zuhören schafft Freunde!

Typ: Erfahrungsaustausch, Reflexion

Ziel: die Bedeutung des guten Zuhörens verankern

Sozialform/Dauer: 4 P/max. 15 Min

Besprecht, was euch gutes Zuhören im Alltag bringt, und fasst die wichtigsten Punkte schriftlich zusammen.

Sozialform/Dauer: alle/max. 15 Min

Vergleicht in der Klasse eure Ergebnisse und ergänzt eure Liste.



Eine spezielle Art des Zuhörens ist das **aktive Zuhören**.

speziell = besonders

aktiv = handelnd, tatkräftig

2.3.1 Aktives Zuhören

Beim aktiven Zuhören steht **dein Gegenüber im Mittelpunkt**. Aktives Zuhören ist mehr als nur gut zuhören, denn **du beteiligst dich**.

Besonders wenn es um Probleme, Konflikte und Gefühle geht, ist es wichtig, dass du aktiv zuhörst. Dadurch ermutigst du dein Gegenüber, sich zu öffnen.

Beim aktiven Zuhören **vergewisserst du dich**, ob du alles **richtig verstanden hast**, du **zeigst Interesse und Verständnis** und versetzt dich in dein Gegenüber, um dessen **Bedürfnisse zu erkennen** und dessen **Gefühle zu verstehen**.

Beispiel: Axel sagt: „Mich nervt diese Tratscherei wahnsinnig. Ich hab echt niemandem was getan!“ Petra wiederholt das, was sie verstanden hat: „Willst du damit sagen, du fühlst dich ungerecht behandelt?“ Wenn Axel genau das gemeint hat, wird er es bestätigen und weiterreden. Wenn er etwas anderes gemeint hat, kann er das in diesem Moment richtigstellen und Missverständnissen vorbeugen.

Aktives Zuhören kannst du üben.

So hörst du aktiv zu:

- Du gibst bestätigende kurze Äußerungen von dir: „Aha, ja ...!“
- Du zeigst dein Interesse durch Blickkontakt, Nicken und eine interessierte Miene.
- Du lässt dein Gegenüber ausreden.
- Du ermutigst zum Weitersprechen: „Bitte erzähl mir das genauer.“ „Ich möchte gerne mehr darüber erfahren.“
- Du fragst nach: „Hab ich das richtig verstanden ...?“
- Du lässt Gesprächspausen zu.
- Du meldest rück, was du verstanden hast, indem du wichtige Inhalte zusammenfasst und wiederholst: „Dann ist also dein Bruder ausgerastet?“
- Du fragst nach Gefühlen: „Wie hast du dich dabei gefühlt?“ „War dir das unangenehm?“

Was du nicht machen sollst: werten, deine Meinung einbringen oder Ratschläge geben.

■ Das war echt arg!

Typ: Gesprächsübung, Rollenspiel

Ziel: aktives Zuhören einüben

Sozialform/Dauer: 3 P/max. 30 Min

Bei dieser Übung gibt es drei Rollen: Erzähler/in, aktive/r Zuhörer/in, Beobachter/in. Schlüpft abwechselnd in die einzelnen Rollen, bis jede/r alle drei Rollen eingenommen hat.

Erzähler/in: Denk an ein Erlebnis, das dich sehr geärgert, genervt oder auch gefreut hat. Erzähle den anderen beiden dein Erlebnis.

Zuhörer/in: Wende die Regeln des aktiven Zuhörens an.

Beobachter/in: Achte auf den Gesprächsverlauf, notiere dir, was dir auffällt, und teile deine Beobachtungen im Anschluss den anderen beiden mit.



Aktives Zuhören ist **besonders** dann **wichtig**, wenn ...

- **Informationen weitergegeben werden müssen:** Nachrichten weiterleiten, Bestellungen, Arbeitsaufträge ...
- **Informationen verstanden werden müssen:** Reservierungen, Reklamationen, Bestellungen ...



Auf einen Blick!

Gespräche stellen Beziehung her.

Gespräche laufen zugleich auf der Inhaltsebene und auf der Beziehungsebene.

Auf der Inhaltsebene geht es um das WAS – den Inhalt; das, was man miteinander redet.

Auf der Beziehungsebene geht es um das WIE – die Art und Weise des Umgangs miteinander und die Gefühle füreinander.

Die Beziehungsebene ist die wichtigere Ebene, weil sie die Aufnahme der Inhalte bestimmt.

So formulierst du eine Ich-Botschaft

- 1. Ich bin ... (Gefühl)*
- 2. ... wenn du ... (Auslöser)*
- 3. ... weil ... (Begründung/Auswirkungen)*

eventuell:

- 4. Ich möchte ... (Erwartung/Bitte)*

Ich-Botschaften helfen, Kommunikationsbarrieren zu überwinden.

Weißt du's noch?

Ergänze die fehlenden Begriffe: **Gefühle, Informationen, öffnen, aktiv, Interesse, verstanden, Information, Gegenüber, Bedürfnisse**



1. Beim aktiven Zuhören steht dein [] im Mittelpunkt.
2. Beim aktiven Zuhören wirst du [], das heißt, du beteiligst dich.
3. Dadurch ermutigst du dein Gegenüber, sich zu [] .
4. Beim aktiven Zuhören vergewisserst du dich, ob du alles richtig [] hast.
5. Aktives Zuhören zeigt [] und Verständnis.
6. Du versetzt dich in dein Gegenüber, um dessen [] zu erkennen und dessen [] zu verstehen.
7. Aktives Zuhören ist wichtig, wenn [] verstanden werden müssen.
Nenne konkrete Beispiele.
[]
8. Aktives Zuhören ist wichtig, wenn [] weitergegeben werden müssen.
Nenne konkrete Beispiele.
[]

konkret = anschaulich, genau, präzise

2.4 Die Vorbereitung eines Gesprächs

Wenn du in einem Gespräch etwas Bestimmtes erreichen willst, solltest du dich gut vorbereiten.



Das Wichtigste ist: Du musst genau wissen, was du erreichen willst!

1. Formuliere dir dein **Gesprächsziel in einem Satz**.

Beispiel: „Ich möchte am Wochenende mit der Jugendgruppe nach Burg Finstergrün mitfahren dürfen.“

2. Überlege dir, welche **Argumente** für deine Zielerreichung nützlich sind.

Beispiel: „Wir sind dort die ganze Zeit unter der Aufsicht von Erwachsenen. Burschen und Mädchen schlafen in getrennten Schlafsälen. Die anderen aus der Jugendgruppe dürfen alle mitfahren.“

2.5 Argumentieren

So vertrittst du am besten deine Meinung:

1. Du sagst deine Meinung.
2. Du begründest deine Meinung.
3. Du nennst ein Beispiel, das deine Meinung und deine Begründung verdeutlicht.
4. Du fasst am Schluss deine Meinung wiederholend zusammen.

Beispiel: „(1.) Ich finde, wenn es schön ist, sollten wir im Freien turnen. (2.) Das bringt uns frische Luft und wir erholen uns dabei besser. (3.) Wenn wir nachher wieder in der Klasse sitzen und lernen, hat unser Gehirn mehr Sauerstoff getankt und wir merken uns den Lernstoff besser. (4.) Bei Schönwetter ist das Turnen draußen für uns gesünder.“

■ Jetzt sag ich meine Meinung!

Typ: Wortschatzübung

Ziel: den Wortschatz erweitern in Bezug auf Wörter und Redewendungen, um Meinungen zu begründen

Sozialform/Dauer: 4 P/max. 20 Min

Findet Wörter und Redewendungen, die helfen, Meinungen zu begründen. Schreibt ins Heft/in die Mappe.

Beispiele: meiner Meinung nach, ich finde, am wichtigsten ist, deshalb ...

Sozialform/Dauer: alle/max. 10 Min

Vergleicht in der Klasse eure Ergebnisse. Ergänzt eure Notizen.



■ Freizeit – Was tun?

Typ: Formulieren, Gesprächsübung

Ziel: Meinungen vertreten und begründen

Sozialform/Dauer: 2 P/max. 15 Min

Jeweils 2 oder 3 Teams bearbeiten dieselbe Freizeitaktivität.

Findet in Partnerarbeit Gründe, warum euch diese Freizeitaktivität gefällt/nicht gefällt. Das Ergebnis der vorigen Übung kann euch beim Formulieren helfen.



1



2



3



4



5



6

Sozialform/Dauer: 4 – 6 P/max. 10 Min

Vergleicht eure Ergebnisse mit denen der anderen Teams, die dieselbe Aktivität bearbeitet haben.

Sozialform/Dauer: alle/max. 15 Min

Wenn Zeit bleibt, stellt euch in der Klasse gegenseitig eure Meinungen vor.

2.6 Diskussion

In Diskussionen bringt jede/r seine Argumente vor. Oft braucht man Diskussionen, um **Entscheidungen treffen** zu können.

Diskussionstipps

- bewusst zuhören
 - deine eigene Meinung formulieren und aussprechen
 - andere Meinungen gelten lassen
 - andere Meinungen überprüfen
- (► Gesprächsregeln der Konfliktlösung, S. 24)

In einer Diskussion kannst du auf die Meinung anderer wie folgt reagieren: mit **Zustimmung**, mit **Ablehnung** oder mit **Zweifel**.

Auch dafür gibt es unterschiedliche Wörter und Redewendungen, um das auszudrücken.

- Zustimmung: „Stimmt genau!“, „Das sehe ich auch so!“ etc.
- Ablehnung: „Das ist unlogisch!“, „Das sehe ich anders!“ etc.
- Zweifel: „Da bin ich mir nicht sicher, ob das stimmen kann!“, „Wer weiß, ob das richtig ist?“ etc.

■ Hm, also ...

Typ: Wortschatzübung, Formulieren

Ziel: in Diskussionen die Meinungen anderer ansprechen, die eigene Meinung äußern

Sozialform/Dauer: 3 P/max. 15 Min

Findet weitere Beispiele, um auf die Meinung anderer zu reagieren.



Je nachdem, wie du Meinungen und Aussagen formulierst, stößt du andere damit vor den Kopf oder schaffst eine gute Basis, um weiter diskutieren zu können.

2.6.1 Positiv formulieren

Positives Formulieren ist eine wichtige Fähigkeit in Beruf und Alltag.



Durch positive Formulierungen machst du einen freundlichen und kompetenten Eindruck.

kompetent = *fähig*

In der Kommunikation mit anderen schaffst du dadurch ein gutes **Gesprächsklima**.

Beispiel: „Ich erkundige mich gerne für Sie, ob wir dieses Modell wieder bekommen können.“ statt:
„Das Modell ist ausverkauft!“

■ Geht nicht, gibt's nicht!

Typ: Formulieren

Ziel: positives Formulieren einüben

Sozialform/Dauer: 1 P/max. 10 Min

Welche Aussage wird die bessere Wirkung erzielen?

Formuliere diese Aussagen so um, dass sie kundenfreundlich sind.

„Leider ist keiner da, der sich da auskennt.“

„Wir bedauern, dass wir Ihnen die Ware erst in vier Wochen liefern können.“

„Sie haben mich falsch verstanden.“

„Das Schreiben wird heute nicht mehr fertig.“

„Da müsste ich nachsehen ...“

Sozialform/Dauer: 2 P/max. 10 Min

Vergleicht eure Lösungen mit einem Partner/einer Partnerin.

Zusatz Tipp: Einfache Sätze werden besser verstanden.





■ Gesprächsregeln aufstellen

Typ: Gesprächsübung, Reflexion

Ziel: gemeinsame Gesprächsregeln aufstellen, Diskussionen positiv gestalten

Sozialform/Dauer: alle/max. 20 Min

Für diese Übung braucht ihr 2 Flipchart- oder Packpapierbögen.

Schreibt auf jeden Bogen eine der Fragestellungen: „Welche Verhaltensweisen sind für ein Gespräch positiv?“ und „Welche Verhaltensweisen stören ein Gespräch?“

Jede/r aus der Klasse ergänzt, was ihr/ihm einfällt.

Wenn du etwas wichtig findest, das schon draufsteht, mach einen Strich dazu. Dann seht ihr am Schluss, welche Regeln euch in der Klasse besonders wichtig sind.

■ Das sehe ich so!

Typ: Gesprächsübung, Formulieren

Ziel: die eigene Meinung formulieren, andere Meinungen anerkennen und überprüfen

Sozialform/Dauer: 6 P/max. 20 Min

Findet gemeinsam ein Diskussionsthema, das euch ein Anliegen ist, und wendet in der Diskussion die aufgestellten Gesprächsregeln gleich an. Jede/r bereitet zwei Argumente vor, die sie/er gerne in die Diskussion einbringen will.

Auf einen Blick!



Vorbereitung eines Gesprächs

- Überlege genau, was du erreichen willst.
- Formuliere dein Gesprächsziel in einem Satz.
- Finde Argumente für deine Zielerreichung.

Argumentieren

- Du sagst deine Meinung.
- Du begründest deine Meinung.
- Du nennst ein Beispiel, das deine Meinung und deine Begründung verdeutlicht.
- Du fasst am Schluss deine Meinung wiederholend zusammen.

Diskussion

- Jede/r bringt seine Argumente vor.
- Oft dient eine Diskussion dazu, eine Entscheidung zu treffen.
- Durch positive Formulierungen machst du einen freundlichen und kompetenten Eindruck.